

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS:

**“EVALUACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES
MÉXICO-ALEMANIA, 2000-2012”**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:

NUBIA NURIT JIMÉNEZ VALDÉS

ASESOR:

ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ

MÉXICO, D.F., NOVIEMBRE DE 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



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.

Datos de la alumna

Nubia Nurit Jiménez Valdés

E-mail: nubiajiva@gmail.com

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

No. de Cta.: 408032999

Datos del asesor

Lic. Antonio Gazol Sánchez

Datos de la Tesis

Evaluación de las relaciones comerciales México-Alemania, 2000-2012

181 p.

2013

HOJA DE DATOS DEL JURADO

Datos de la alumna

Nubia Nurit Jiménez Valdés

E-mail: nubiajiva@gmail.com

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

No. de Cta.: 408032999

Datos del tutor

Lic. Antonio Gazol Sánchez

Datos del sinodal 1

Miguel González Ibarra

Datos del sinodal 2

Rosa María García Torres

Datos del sinodal 3

Zirahuén Villamar Nava

Datos del sinodal 4

Lorena Rodríguez León

Datos de la Tesis

Evaluación de las relaciones comerciales México-Alemania, 2000-2012

180 p.

2013

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO	4
1.1. Marco teórico: modelos de comercio internacional.....	4
1.1.1. Mercantilismo	4
1.1.2. La Escuela Clásica	4
1.1.3. Escuela Neoclásica.....	7
1.1.4. Nuevas teorías neoclásicas.....	8
1.1.5. La Escuela Heterodoxa	11
1.1.6. Neoliberalismo	11
1.2. Política exterior	12
1.2.1. Política Económica Exterior de México	14
1.2.2. Diversificación Comercial de México en el marco de la Política Exterior	16
1.2.3. Transición de la Política Económica Exterior de México: de la diversificación a la dependencia económica.....	24
1.2.4. Transición de gobierno	40
CAPÍTULO 2. ALEMANIA EN EL MUNDO.....	48
2.1. Información General de Alemania.....	48
2.1.1. Antecedentes relevantes.....	49
2.1.2. Situación económica y de coyuntura	50
2.1.3. Estructura económica.....	52
2.2. Política Comercial Exterior.....	54
2.2.1. Política Comercial Común (PCC)	56
2.2.2. Características del mercado alemán.....	59
2.2.2.1. Comercio de mercancías	59
2.2.2.2. Comercio de Servicios	65
2.3. Importancia de Alemania en la UE.....	67
2.3.1. Comercio de mercancías	69
2.3.2. Comercio de servicios.....	71
2.3.3. La Unión Europea como origen de flujos de IED	72

CAPÍTULO 3. MÉXICO EN EL MUNDO	76
3.1. Información General de México	76
3.2. Situación económica y de coyuntura	77
3.3. Estructura económica	78
3.4. Comercio exterior de México con el mundo	79
3.4.1. Comercio de mercancías	80
3.4.2. Comercio de servicios	86
3.4.3. Flujos de IED en México	89
CAPÍTULO 4. Relación México-Alemania	95
4.1. Relación México-Alemania en el marco de la UE	95
4.1.1. Antecedentes del TLCUEM.....	96
4.1.2. Comercio bilateral México - UE.....	101
4.1.3. Flujos de inversión UE - México	105
4.2. Comercio bilateral México - Alemania.....	110
4.2.1. Comercio de mercancías	110
4.2.2. Comercio de servicios	113
4.2.3. Flujos de inversión México-Alemania.....	115
4.3 Programas de Fomento al Comercio Exterior.....	119
4.3.1. Facilitación comercial: factor de competitividad	119
4.3.2. Programas de fomento al comercio exterior de México.....	120
4.3.3. Facilitación del comercio en el marco del TLCUEM.....	124
CONCLUSIONES.....	128
ANEXOS	133
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	177

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS

CUADROS

1.1. Deuda externa y balanza comercial de México, 1970-1976	20
1.2. Evolución de la deuda externa total de México 1976-1982	22
1.3. Flujos de comercio de México con distintas regiones, 1994-2000	39
1.4. Tasa anual de crecimiento del PIB 2001-2006	44
2.1. Exportaciones de ByS, Alemania 2008-2012	52
2.2. Principales socios de Alemania p/exportar 2012	62
2.3. Principales socios de Alemania p/importar 2012	64
2.4. UE: Distribución de flujos de IED según destino, 2000-2011	75
3.1. Balanza comercial según tipo de bien, 2006-2012	81
3.2. Servicios exportados por México	88
3.3. Servicios importados por México	89
4.1. Participación de los países contratantes del TLC y TLCUEM en el comercio de México	101
4.2. Destino de la IED en México por sector de actividad económica, 2011-2012	109
4.3. Flujos de inversión México-UE, 2008-2011	109
4.4. Flujos de comercio de mercancías México-Alemania, 2000-2012	112
4.5. Comercio de servicios en México, 2007-2012	114
4.6. Comercio de servicios en Alemania, 2007-2012	115
4.7. Comparación de los principales países inversionistas en México 2000-2012	116
4.8. Participación de IED alemana en México en los flujos totales de inversión, 2000-2012	117
4.9. Velocidad de desgravación	125

FIGURAS

2.1. Proceso de integración de la UE	56
2.2. Principales países emisores y receptores de IED a nivel mundial, 2000-2011	73

GRÁFICOS

1.1. Principales indicadores de la economía nacional, 1976-1983	23
1.2. Efectos de la aplicación del PIRE sobre la actividad económica	26
1.3. Flujos de IED en México, 1988-1994	32
1.4. Volumen de comercio México-América Latina, 1993-2012	33
1.5. Evolución de las exportaciones y cuenta corriente durante las negociaciones del TLCAN	35
1.6. Evolución de la actividad económica 1994-2000	37
1.7. Flujos de comercio México - Estados Unidos, 1994-2000	38
1.8. Flujos de comercio de México con distintas regiones, 1994-2000	40
1.9. Flujos de comercio de México con las principales zonas económicas, 2012	47
2.1. Principales economías del mundo según PIB nominal, 2012	51
2.2. Evolución del PIB de Alemania, 2008-2012	52
2.3. Estructura económica alemana, 2011	54

2.4. Principales economías en el comercio de mercancías 2012	60
2.5. Principales exportadores mundiales de mercancías	61
2.6. Principales productos alemanes de exportación, 2012	63
2.7. Principales productos de importación en Alemania, 2012	65
2.8. Principales exportadores e importadores mundiales de servicios, 2012	66
2.9. Saldo de la balanza de servicios de Alemania, 1980-2012	67
2.10. Balanza presupuestaria de la UE, 2011	69
2.11. Principales exportadores de la UE, 2012	70
2.12. Destino de las exportaciones alemanas, 2000-2012	71
2.13. Participación de las exportaciones de la UE en el comercio de servicios, 2012	72
2.14. Principales exportadores de la UE, 2012	72
3.1. Evolución del comercio exterior de México, 2000-2012	77
3.2. Estructura Económica, 2011	79
3.3. Principales exportaciones e importaciones según tipo de bien, 2012	81
3.4. Principales mercados de exportación, 2000-2012	82
3.5. Principales productos exportados por México, 2012	83
3.6. Principales mercados de importación de México, 2000-2012	84
3.7. Principales productos importados por México, 2012	85
3.8. Coeficiente de exportación e importación, 2000-2012	86
3.9. Comercio mundial de servicios, 2000-2012	87
3.10. Comercio de servicios de México, 2000-2012	88
3.11. Evolución de la IED en México, 1980-2012	90
3.12. Flujos de IED a México por sector de destino, 2000-2012	92
3.13. Flujos de IED hacia México por país de origen, 2000-2012	93
4.1. Evolución de los flujos de comercio entre México y países del TLCAN y TLCUEM, 1993-2012	100
4.2. Principales socios comerciales de México, 2012	102
4.3. Principales socios comerciales de México en la UE, 2012	102
4.4. Evolución del comercio exterior México-UE, 1999-2012	103
4.5. Productos mexicanos exportados a la UE, 2012	104
4.6. Productos de la UE importados por México, 2012	104
4.7. Principales países emisores de IED a México, 2012	105
4.8. Comportamiento de los flujos de IED en México	106
4.9. Comercio de mercancías México-Alemania	111
4.10. Productos mexicanos exportados a Alemania, 2012	113
4.11. Productos alemanes importados en México, 2012	113
4.12. Importaciones de servicios provenientes de Alemania, 2007-2012	114
4.13. IED de Alemania en México por tipo de inversión, 2000-2012	117
4.14. IED alemana en México por sector de destino, 2000-2012	118
4.15. IED alemana en México por entidad federativa de destino, 2012	119

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado “Evaluación de las relaciones comerciales México-Alemania, 2000-2012”, tiene como objetivo general realizar una evaluación de la política de diversificación comercial de México, partiendo de la premisa de que, desde la adopción del modelo neoliberal (en la década de los ochenta), dicha política ha sido entendida como la negociación y firma de una serie de tratados de libre comercio con diversos países y regiones del mundo, que no ha resultado efectiva como estrategia de desarrollo nacional.¹

Como se demuestra en el cuerpo del presente trabajo, las cifras del comercio exterior de México manifiestan la persistente concentración de éste con Estados Unidos, revelando un elevado estado de dependencia de la economía mexicana a la dinámica estadounidense, por lo que se hace necesario hacer una evaluación de las relaciones comerciales de México con todos sus socios comerciales, a fin de identificar y determinar el potencial de los acuerdos alcanzados y corregir las limitaciones de la política de diversificación desplegada.

El presente trabajo no pretende ser exhaustivo al respecto, limitándose a la evaluación de Alemania como *socio estratégico* de México, intentando marcar un punto de partida para la futura evaluación de otros socios comerciales.

La identificación de Alemania como *socio estratégico* radica en su condición de país desarrollado con una economía dinámica altamente industrializada y diversificada, con una posición de liderazgo mundial, siendo acreedor de la cuarta economía más grande y el motor económico de la UE. Asimismo, es importante resaltar que Alemania es un actor primordial en el comercio internacional, siendo el tercer exportador e importador de bienes y servicios a nivel mundial.

Adicionalmente, se considera a Alemania como un *socio estratégico* por ser un punto de entrada al mercado de la UE, con aproximadamente 500 millones de

¹ México es el país que ha celebrado el mayor número de acuerdos internacionales, contando con una red de 10 Tratados de Libre Comercio (TLC) con 45 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

consumidores distribuidos en los 27 países miembros, representando una alternativa de diversificación progresiva.

Se trata de una opción para aprovechar el Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM), que constituye el acuerdo más ambicioso que ha firmado México, tanto por los objetivos planteados como por el número de países firmantes, pero que no ha repercutido en beneficios tangibles para México.

En el primer capítulo se hace una revisión de las bases teóricas del comercio internacional, planteando de manera sintética las principales contribuciones de los mercantilistas, los clásicos, los neoclásicos, los heterodoxos y los neoliberales, en el propio desarrollo y evolución del mismo.

Asimismo, en el primer apartado se hace una revisión histórica de la política de diversificación comercial que México ha desplegado con carácter transexenal, particularmente desde el gobierno de Miguel de la Madrid, cuando después de las crisis vividas a escala mundial (crisis petrolera de 1973 y crisis de deuda de 1982), se advirtió la necesidad de realizar un cambio estructural, marcando el punto de partida del modelo neoliberal en México, mediante la introducción de reformas estructurales orientadas a reducir la participación del Estado en la economía nacional y a promover la liberalización comercial.

En el segundo capítulo se examinan las principales características de Alemania, sus antecedentes, su estructura económica y su participación como actor clave en la UE, haciendo además una revisión de su política comercial exterior en el marco de la Política Exterior Común de la UE. A este respecto, se evalúan las características del mercado alemán y su importancia tanto a nivel mundial como al interior de la UE.

En el tercer capítulo se analizan las principales características de México, su estructura económica y las características del mercado, evaluando el comportamiento del comercio exterior con sus principales socios comerciales.

El cuarto capítulo contiene la parte medular del presente trabajo, es decir, la revisión de los flujos de comercio e inversión entre México y Alemania desde dos ámbitos: (i) en el marco de la UE, bajo la consideración de que éstos se encuentran

regulados por el Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM); y (ii) de forma individual, a fin de demostrar la viabilidad de incrementar los flujos de intercambio entre ambas naciones.

Finalmente, se presentan las conclusiones obtenidas del presente trabajo de investigación en forma de perspectivas, en las que se define a Alemania como un socio estratégico para México, capaz de promover la diversificación comercial del país. No es necesario firmar más tratados de libre comercio, sino que es indispensable explotar los acuerdos que se tienen.

CAPÍTULO 1. POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

1.1. MARCO TEÓRICO: MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Para poder entender el comercio internacional resulta necesario hacer una revisión de las diversas teorías que han sentado las bases para explicar el surgimiento y las causas de este comercio. Dentro de las principales teorías se encuentran las siguientes.

1.1.1. MERCANTILISMO

La teoría moderna del comercio internacional tiene sus raíces en el mercantilismo, pensamiento económico dominante durante los siglos XVI, XVII y primera mitad del XVIII. El periodo inicia con el surgimiento de los Estados nacionales modernos (España, Francia e Inglaterra) y los grandes descubrimientos geográficos (Indias orientales y occidentales) y técnicos (impresión, armamento, navegación) del siglo XV. Estos fenómenos históricos coinciden con la profunda revolución de ideas y valores de la sociedad europea durante el Renacimiento y la Reforma.

En este contexto, el pensamiento mercantilista se hace presente con una visión pragmática de la realidad, tratando de descifrar cómo se podía enriquecer y hacer más poderoso al Estado, tanto dentro como fuera de sus fronteras. Y aunque los mercantilistas se centraron en los efectos del comercio internacional sobre la economía nacional y el poder económico del Estado, apenas se interesaron por estudiar sus causas, pues consideraban que el aumento del volumen de oro y plata en circulación en el país y atesorado por la monarquía era el mejor medio de enriquecer a la nación, lo cual redundaría en el progreso económico y el poder del Estado. (Oyarzun, 1993, p.2)

1.1.2. LA ESCUELA CLÁSICA

El mercantilismo predominó durante tres siglos, permitiendo que Europa pasara de ser una economía artesanal a ser una incipiente economía industrial, pero en el siglo XVIII se hicieron presentes las ideas liberales, que sostenía que el comercio no debía tener restricciones y que las naciones debían especializarse en lo que podían hacer mejor para incrementar su riqueza y poder. En este sentido, la

aceptación del Estado todo poderoso fue sustituida por la defensa de los derechos del individuo y la valoración de la libertad.

La teoría clásica del comercio internacional se basa en las aportaciones de tres economistas británicos: Adam Smith (1723-1790) aporta la teoría del valor y formula el principio de especialización, David Ricardo (1772-1823) contribuye con la teoría de la ventaja comparativa y John Stuart Mill (1806-1873) aporta la teoría de la demanda recíproca. (Ídem., p.3)

En 1776, Adam Smith marca el nacimiento del liberalismo y de la escuela clásica con su obra "*La riqueza de las naciones*", centrando su análisis en los efectos reales del comercio exterior sobre el funcionamiento de la economía y no en los efectos monetarios como lo hacían los mercantilistas. Para Smith, la ampliación de los mercados favorece la especialización de la economía, favoreciendo el nivel de actividad económica de una nación.

Asimismo, Smith planteó que el comercio internacional se basaba en las ventajas de una división internacional del trabajo, a partir de las cuales enunció su *principio de especialización*, también conocido como el *principio de la ventaja absoluta*, que dice:

"Cuando un país es más eficiente que otro en la producción de un bien, pero es menos eficiente que el otro país en la producción de un segundo bien (desventaja absoluta), entonces ambos países están en la capacidad de obtener una ganancia si cada uno de ellos se especializa en la producción del bien en el que tienen ventaja absoluta e intercambia con el otro país parte de su producción por el bien en el cual tiene desventaja absoluta". (Salvatore, 1995, p.27)

A partir de este principio, Smith concluye que la especialización permite que los recursos se utilicen de forma eficiente y que, por el contrario, las regulaciones aplicadas al comercio –proteccionismo–, favorecen la producción de bienes que requieren mayor cantidad de recursos de la que requieren en otros países.

Indiscutiblemente, Smith es el teórico más importante del liberalismo al haber sentado las bases de la doctrina; no obstante, su obra es poco sistemática en el

tratamiento del comercio internacional. Posteriormente, y partiendo de las ideas de Smith, Ricardo desarrolló su *Ley de la ventaja comparativa* en la que demostró que el flujo comercial entre los países está determinado por el costo relativo (no absoluto) de los bienes producidos, con lo cual Ricardo aporta al análisis de Smith un mayor rigor al construir un modelo y mayor profundidad al interesarse por las causas del comercio exterior y no sólo por sus efectos.

Entre las hipótesis que adopta Ricardo en su modelo, dos merecen especial atención. La primera establece que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que incorporan (*teoría del valor-trabajo*). Y la segunda sostiene que la productividad del trabajo (*producción por hora-hombre*) es constante para cada bien dentro de un país, pero puede diferir entre países al utilizarse técnicas de producción distintas.

A partir de estas premisas, Ricardo concluye que el comercio internacional es siempre beneficioso, ya que los países tenderían a especializarse en aquellos bienes cuyos costos fueran comparativamente más bajos. Así, aunque una nación pudiese tener una ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, especializarse en los que tienen el costo comparativo más bajo permitiría a todos los países beneficiarse del intercambio. Es decir, la causa del comercio internacional se encuentra en la diferencia de la productividad del trabajo en los distintos países, por lo que siempre habrá diferencia en los costes relativos de los bienes. (Oyarzun, op. cit., p.4)

No obstante, hay un tema inconcluso en el modelo de Ricardo, ya que señala que el precio relativo internacional debe estar comprendido entre los precios relativos nacionales, pero no precisa donde deba situarse el punto de ese intervalo. De ahí parte John Stuart Mill, al aportar al modelo de Ricardo la solución a esa indeterminación mediante la ley de la oferta y la demanda. Stuart Mill afirmaba que la relación real de intercambio sería aquella que igualara la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro y que por ello los países pequeños se ven normalmente beneficiados al comerciar con los grandes, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más cerca del precio relativo del país grande que del país pequeño.² (Ídem., p.6)

² Aunque esta afirmación es fácil de revocar, Stuart Mill, afirmaba que era así porque la oferta del país grande supera a la demanda del país pequeño.

1.1.3. ESCUELA NEOCLÁSICA

En el último tercio del siglo XIX surge la escuela neoclásica y su desarrollo continúa hasta nuestros días. Esta escuela agrega aspectos no considerados en la teoría del liberalismo, tales como el costo del transporte, una mayor movilidad de los factores de producción entre los países y la naturaleza dinámica de los costos comparativos. Asimismo, aporta una nueva teoría del valor basada en la utilidad de los bienes y no en el trabajo que incorporan, además de un modelo de equilibrio económico general, en el que las variables económicas relevantes (oferta, demanda y precios de los bienes y servicios, y los factores productivos) aparecen interrelacionadas en un sistema de ecuaciones, cuya solución arroja unos valores de equilibrio.

Dentro de este modelo, la escuela neoclásica ha desarrollado dos teorías del comercio internacional. Por un lado, se encuentra una reformulación de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, complementada con la de la demanda recíproca de Mill. Por el otro lado, se encuentra una más innovadora, que establece que la causa última de la diferencia de precios relativos se debe a la existencia de la ventaja comparativa. Esta última se refiere a la teoría de Heckscher-Ohlin, que lleva el nombre de los dos economistas suecos que la formularon.

La reformulación neoclásica de la teoría de Ricardo se centra en dos aspectos respecto del modelo ricardiano, altera las condiciones de la oferta e introduce la demanda.

Las condiciones de la oferta quedan alteradas en dos sentidos. Primero, la introducción de un segundo factor de producción, el capital, junto al único contemplado por Ricardo, el trabajo, así como por el abandono de la teoría del valor-trabajo, remplazada por la teoría del valor-utilidad. Segundo, la sustitución del supuesto de productividad constante por el de productividad marginal decreciente.³

³ La productividad marginal decreciente de un factor en la producción de un bien significa que la aplicación de unidades sucesivas de ese factor, manteniendo constante la cantidad aplicada del otro, permite obtener cantidades decrecientes del bien. Este supuesto se combina, en el modelo neoclásico, con el de rendimientos constantes a escala, que significa que al aumentar en la misma proporción la cantidad aplicada de los factores, la cantidad de producto final obtenida aumenta en esa misma proporción.

Por otro lado, con la introducción de la demanda al nuevo modelo, el precio relativo ya no queda fijado exclusivamente por el coste relativo –coste de oportunidad–, sino en conjunción con la demanda de los dos bienes. Así, puede haber muchos precios relativos diferentes; sin embargo, sólo el *precio de equilibrio* maximizará el valor de la producción y la demanda simultáneamente.

La segunda teoría neoclásica de comercio internacional constituye una alternativa de la teoría ricardiana, se trata del modelo Heckscher-Ohlin, cuya propuesta básica señala que “lo que explica el comercio internacional es la diferente escasez relativa de los factores de producción en unos y otros países”. En este sentido, mientras que en la teoría de la ventaja comparativa la causa del comercio internacional eran las diferencias existentes entre la productividad del trabajo en los distintos países, en el modelo de Heckscher-Ohlin la causa última del comercio internacional subyace en las diferentes dotaciones de factores entre países.

Así, la conclusión del modelo Heckscher-Ohlin es que cada país tiene ventaja comparativa –diferencia de productividad de los factores de un país a otro– y, por lo tanto, “un país exportará (importará) aquellos bienes que son intensivos en el uso de su factor abundante (escaso)”. (Ídem., pp.7-10)

1.1.4. NUEVAS TEORÍAS NEOCLÁSICAS

Hasta ese momento, los modelos del comercio internacional se inscribían en la teoría microeconómica, pero en 1936, la obra de Keynes, generó una importante influencia macroeconómica en la teoría neoclásica al demostrar que las variables de su modelo podían ser contrastadas con la realidad.⁴

En este contexto, a principios de los años cincuenta, MacDougall (1951) y Leontief (1953) realizaron las primeras verificaciones empíricas de los teoremas de Ricardo y de Heckscher-Ohlin, respectivamente.

MacDougall efectuó la comprobación empírica de la teoría de la ventaja comparativa con datos de Gran Bretaña y Estados Unidos de 1937. Comparó la productividad del trabajo en 25 sectores industriales de ambos países con el valor

⁴ Dichas contrastaciones se iban haciendo posibles gracias a los rápidos avances de la econometría, por un lado, y de la información estadística disponible por el otro.

de la exportación a terceros países (eliminando el comercio entre ellos) de dichos sectores. Sus resultados confirmaron la validez del principio ricardiano: en el 80% de los casos, el sector que más exportaba era el del país cuya productividad era mayor.

La contrastación de Leontief no corrió la misma suerte, al dar un resultado contrario al esperado según la teoría Heckscher-Ohlin, por lo cual también suele denominársele como la *paradoja de Leontief*. Este autor realizó su análisis a partir de las tablas *input-output* de la economía de Estados Unidos de 1947, utilizando datos de 200 industrias. Leontief estimó el coeficiente capital/trabajo de las importaciones a partir del que arrojaban las industrias americanas. Los coeficientes capital/trabajo así obtenidos reflejaban que la importación en Estados Unidos era más capital intensiva que la exportación. Este resultado era contrario al esperado según la ley de proporción factorial, pues en 1947 Estados Unidos era el país con la mayor dotación de capital del mundo.

Con métodos parecidos al empleado por Leontief, diversos autores hicieron la contrastación del modelo Heckscher-Ohlin en países como Japón, La India, Canadá, Alemania Oriental y Occidental, y la paradoja se repitió varias veces.

A partir de entonces, diversos economistas trataron de explicar la paradoja destacando las limitaciones y excesivas restricciones contenidas en los supuestos del modelo y atribuyeron la paradoja al incumplimiento de alguno de ellos. Los supuestos más en entredicho son los referentes a la estructura de la producción y del mercado. Sobre la producción se ha señalado el irrealismo del supuesto de competencia perfecta, puesto que las *economías de escala* son fenómenos que resultan incompatibles con ese supuesto. En cuanto al mercado, por un lado se ha cuestionado el supuesto de dos bienes que requieren una proporción factorial distinta⁵ y, por otro, se ha dado mayor relevancia al papel de la demanda.

Ante este escenario de profundos cambios económicos y tecnológicos, surgieron las *nuevas teorías del comercio internacional*, que encuentran nuevos factores determinantes de la ventaja comparativa. Así, surge un cambio de paradigma en la

⁵ Una parte creciente del comercio internacional se realiza entre países que intercambian bienes sustitutos que emplean semejantes proporciones de factores en su fabricación, reflejo de las similares dotaciones factoriales de estos países.

teoría del comercio internacional, en el cual cabe distinguir dos fases. En la primera, hasta los años ochenta, los nuevos modelos se derivan de la mera observación de las características del comercio internacional y del abandono de algunos supuestos del modelo neoclásico, por lo cual, dichos modelos tuvieron escasa formalización. En la segunda fase, desde inicios de los ochenta, una nueva escuela teórica del comercio internacional utiliza los resultados alcanzados en la fase precedente, incorporando además nuevos supuestos y un aparato analítico más sofisticado.

La *nueva escuela del comercio internacional*, se concentró en torno a Paul Krugman, constituyendo sus modelos a partir del supuesto de economías de escala y competencia imperfecta, basados en los avances de la teoría de la organización industrial durante los años setenta, que revelan la interdependencia entre la estrategia de las empresas y la estructura de la industria a la que pertenecen.⁶ Al mismo tiempo, se revela que la causa de la existencia de industrias oligopólicas reside en la presencia de economías de escala en la producción.

Con base en esto, la nueva escuela establece una clara distinción entre las corrientes de comercio inter-industrial e intra-industrial. Las primeras fueron explicadas en parte por las teorías de Ricardo y Heckscher Ohlin, pero las segundas no. Para analizar el comercio intra-industrial, la nueva escuela utiliza modelos de competencia imperfecta –economías externas y competencia monopolística–, ya que éste tiene su origen en la presencia de economías de escala.

Otra característica de las nuevas teorías es su argumento de que la creciente interdependencia de las economías nacionales, la competencia internacional en sectores característicos por la existencia de economías de escala y la innovación tecnológica puede justificar la intervención del Estado. Esto, mediante subvenciones a la producción y/o exportación y protección frente al exterior, a fin de evitar que la industria extranjera desplace a la nacional en el mercado internacional y para que la economía nacional se beneficie de las economías externas derivadas de los avances tecnológicos y la dimensión de los mercados. (Ídem., pp.10-14)

⁶ En estas industrias las empresas establecen estrategias de precios y tratan de influir en el comportamiento de sus competidores.

1.1.5. LA ESCUELA HETERODOXA

La principal conclusión que se deriva de las teorías clásica y neoclásica de comercio internacional, es que el comercio internacional beneficia a todos los países que lo practican; no obstante, en 1950, Hans Singer y Raúl Prebisch, dos economistas de la ONU interesados por los problemas de desarrollo cuestionaron esta conclusión, así como los supuestos de dichas teorías, por considerarlos demasiado simplistas. Para ellos, el comercio entre los países en desarrollo y los industrializados no podía analizarse en un marco conceptual tan rígido y estático, por lo que elaboraron su teoría conocida como la *Tesis Singer-Prebisch*⁷, que constituye el fundamento de la escuela heterodoxa.

Esta teoría sostiene que el reparto de los beneficios del comercio entre los países industriales y los países subdesarrollados es asimétrico, puesto que en el largo plazo, existe una tendencia al deterioro de los términos de intercambio en beneficio de los países más poderosos e industrializados y, por tanto, en perjuicio de los países menos desarrollados y productores de materias primas.

Además, afirman que para que las economías de los países atrasados se desarrollen es preciso que se industrialicen, puesto que la industrialización permite beneficiarse de economías internas y externas, desarrollar el capital humano del país –nivel general de educación, modo de vida, inventiva, tecnología, entre otros– e incrementar la demanda. (Ídem., pp.15-17)

1.1.6. NEOLIBERALISMO

El neoliberalismo no corresponde a una escuela bien definida, sino básicamente a la aplicación de los postulados de la escuela neoclásica en la política económica, buscando la institucionalización de un sistema en el comercio mundial.

El término surgió de la necesidad de diferenciar el liberalismo económico, dominante antes de la Primera Guerra Mundial, de los modelos económicos de la democracia liberal surgidos durante la Guerra Fría. Esta corriente retoma los postulados del liberalismo económico como una crítica al modelo del Estado

⁷ Apoyándose en los resultados de un estudio sobre la evaluación del precio relativo productos primarios/productos industriales en el periodo 1870-1948, realizado por la ONU en 1949.

interventor de John Maynard Keynes, pero no fue sino hasta la década de los ochenta cuando el paradigma neoliberal tomó fuerza a nivel internacional, siendo Milton Friedman uno de sus principales exponentes, quien afirmaba que la intervención del Estado en la economía tiene efectos negativos para la sociedad, por lo que el control de la misma debía pasar a manos del capital privado. No obstante, dejaba al Estado la labor de garantizar la libre competencia, ya que para él, la economía de mercado era indispensable para incrementar la productividad y el bienestar de la población.

Como asesor de los presidentes de Estados Unidos, Richard Nixon y Ronald Reagan, Friedman llegó a tener una influencia decisiva sobre la estructuración de la economía global. Además, Margaret Thatcher, Primera Ministra del Reino Unido, llevó a la práctica las teorías económicas de Friedman, a fin de permitir que las corporaciones e inversionistas operaran libremente para maximizar sus ganancias en cualquier parte del mundo. En esa dinámica se promovieron políticas de comercio libre, desregulación, privatización de empresas públicas, baja inflación, movimiento libre de capital y disciplina fiscal.

En América Latina, la penetración de la ideología neoliberal vendría con las transiciones democráticas en numerosos países latinoamericanos –específicamente con la dictadura militar de Augusto Pinochet en Chile– y la posterior crisis de la deuda de la década de los ochenta.⁸

1.2. POLÍTICA EXTERIOR

El comercio internacional es un fenómeno global, cuyo principio básico se encuentra en la política exterior, la cual ha existido desde el momento en que las Naciones comenzaron a relacionarse unas con otras, estando determinada por una serie de elementos que la condicionan, en mayor o menor grado, y que son específicos de cada Estado (la historia, la geografía, la economía, entre otros). De dichos elementos, unos tienen carácter permanente como la geografía, y otros pueden variar a lo largo del tiempo, pero en ambos casos, dichos elementos constituyen la línea a seguir por un Estado y por su gobierno en el entorno internacional.

⁸ [s.n.] “La política de diversificación comercial de México: una evaluación”. Tesis de licenciatura, pp. 7-14.

De acuerdo con el Diccionario de Política Internacional:

“La política exterior es el conjunto de políticas decisiones y acciones que integran un cuerpo de doctrina coherente y consistente, basado en principios claros, sólidos e inmutables, forjados a través de su evolución y experiencia histórica, permanentemente enriquecido y mejorado por el que cada Estado u otro actor o sujeto de la sociedad internacional define su conducta y establece metas y cursos de acción en todos los campos y cuestiones que trasciendan sus fronteras o que puedan repercutir al interior de los suyos, ya que es aplicado sistemáticamente con el objeto de encausar y aprovechar el entorno internacional para el mejor cumplimiento de los objetivos trazados en aras del bien general de la nación así como de la búsqueda del mantenimiento de la relaciones armoniosas con el exterior”.⁹

Es decir, la política exterior está íntimamente ligada con la política interna de cada Estado. La congruencia entre estos dos niveles de política adquiere especial importancia si consideramos los enormes desafíos en el ámbito internacional que deben enfrentar las naciones modernas, como lo menciona Alejandro Chanona (2006):

“la búsqueda de equilibrios es la tarea permanente de la política exterior contemporánea: equilibrio entre la defensa de la soberanía y la participación en los procesos de la globalización; entre la solución a los problemas domésticos y la participación con otros actores internacionales para resolver los externos; entre la procuración de mercados o la captación de inversiones y la protección a las estructuras económicas nacionales, por citar algunos. La pérdida de esos frágiles equilibrios trae consecuencias. Por ejemplo, adoptar una posición aislacionista puede desembocar en la sequía de recursos provenientes del exterior, tan necesarios hoy en día para alcanzar el desarrollo; mientras que privilegiar la atención a las demandas del exterior puede devenir en una desatención a los problemas nacionales”. (p. 21)

⁹ (Tomado de “Política Exterior” por Eva Luz Rojas Herrera, 8 de enero de 2007, en http://www.politicas.unam.mx/sae/portalestudiantil/internacionales/p_exterior/html/politicaexterior.htm)

Por ello, es indispensable instrumentar una política exterior acorde con las nuevas circunstancias del país como parte del escenario internacional, a fin de lograr el más amplio beneficio posible para la mayoría de la población. Es decir, la política exterior debe ser una consecuencia de la política interna.

1.2.1. POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR DE MÉXICO

La política exterior es un tema de gran importancia, ya que nuestro país no se encuentra aislado del resto del mundo, sino que es uno más de los múltiples actores del complejo sistema internacional. La agenda de política exterior comprende muchos temas; sin embargo, el presente trabajo no pretende ser exhaustivo al respecto, sino que se enfocará en el estudio de la política comercial mexicana en el sistema internacional.

De conformidad con los elementos que condicionan la política exterior de un Estado –anteriormente mencionados–, coincido con el investigador Eduardo Revilla (2005), quien señala lo siguiente:

“[...] los principios y fundamentos de la política exterior mexicana deben apreciarse bajo un enfoque geopolítico, ya que de otra forma es difícil entender el celo con que México ha defendido el principio de no intervención y la insistencia en la autodeterminación de los pueblos. La cercanía física con los Estados Unidos y las intervenciones europeas, pusieron en peligro el desarrollo de un proyecto nacional autónomo, e incluso, la sobrevivencia de México como Estado soberano, desde los inicios”.

Esta lucha por mantener la autonomía nacional frente al exterior inició con los liberales del siglo pasado –encabezados por Benito Juárez– y los revolucionarios de 1910, quienes conformaron los principios que guían y norman la política exterior de México.

Es importante mencionar esto, puesto que resulta imposible entender la política exterior mexicana sin considerar la historia del país. Después de la revolución, surgieron dos doctrinas fundamentales: la Carranza (1917) y la Estrada (1930). La primera establece que bajo ningún pretexto se debe intervenir en los asuntos

internos de otros países y que el tratamiento debe ser de estricta igualdad entre naciones soberanas. La segunda versa sobre el derecho a la autodeterminación para aceptar, mantener o sustituir a sus gobiernos o autoridades. A estas dos doctrinas se sumaron, un sistema político centralizado (autoritario) y un modelo de desarrollo cerrado. (Seara, 1984)

El interés nacional de México en el exterior se encuentra plasmado la Fracción X del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que señala que entre las facultades y obligaciones del Presidente se encuentra:

“Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; el respeto, la protección y promoción de los derechos humanos y la lucha por la paz y la seguridad internacionales”. (p. 72)

Los principios normativos enunciados, se convirtieron en directrices clave de la política exterior para dar legitimidad a los gobiernos posrevolucionarios y, a pesar de que México, por su situación geográfica, estaba dentro de la esfera de influencia de Estados Unidos, no se alineó a los designios de dicho país.

El comportamiento internacional de México, conforme a estos principios, permitió mantener la imagen revolucionaria, progresista y nacionalista del gobierno tanto al interior como al exterior del país, logrando hacerse con ello de prestigio internacional y de ser visto como un interlocutor confiable para países de diversa ideología. Durante seis décadas se mantuvo esta línea de política exterior apegada a principios de aceptación universal que, sin embargo, carecía de sustento democrático, pues dicha política exterior tenía su contraparte en una serie de políticas internas basadas en el control político y en la ejecución de una política

económica de desarrollo “hacia dentro”, protegiendo a la economía nacional de la competencia externa.

Para Alejandro Chanona (2006), el prestigio internacional de la política exterior mexicana del siglo XX consistía en el simple reconocimiento que México tenía de una política exterior propia y de que la ejercía con independencia diplomática.

1.2.2. DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO EN EL MARCO DE LA POLÍTICA EXTERIOR

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española, diversificación es “convertir en múltiple y diverso lo que era uniforme y único”. En este sentido, la diversificación permite dispersar o compensar los riesgos que resultan de la concentración de los nexos de un país con uno o pocos países.

En el ámbito del comercio exterior se puede hablar de dos tipos de diversificación: (i) la diversificación geográfica, entendida como la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones nacionales y (ii) la diversificación de composición del comercio, que se refiere a la variación o ampliación de la gama de productos que son comerciados por una nación. En este sentido, el objetivo principal de la diversificación es el de conseguir un equilibrio en materia de socios comerciales y balanza comercial, a fin de evitar la dependencia de un solo mercado y/o producto. De acuerdo con el PND 2007-2012: “la diversificación de las relaciones comerciales del país fortalece su soberanía y respalda la conducción independiente de su política exterior”. (p.121)

En el actual contexto de globalización, la diversificación de las relaciones de un país con el resto del mundo cobra mayor relevancia si consideramos que el desarrollo de una nación se vincula crecientemente con su capacidad para lograr que sus vínculos con otros países y/o regiones se traduzcan en inversión, comercio, tecnología, empleo, entre otras alternativas de desarrollo económico.

El tema de la diversificación en México no es nuevo, pues el interés por éste surgió desde el gobierno de Porfirio Díaz.

Durante su gobierno, Díaz pretendía alcanzar cuatro objetivos de política exterior: atraer inversión extranjera, diversificar las relaciones exteriores, incidir en la opinión pública en los Estados Unidos y atraer inmigrantes industriales. (González, 1998, p.91)

En cuanto al segundo objetivo, Díaz, deseoso de diversificar las relaciones exteriores de México, promovió la apertura de representaciones diplomáticas y consulares mexicanas en todo el mundo, convirtiéndose en el principal promotor del desarrollo capitalista en México.¹⁰ Con base en esto, la diplomacia mexicana proyectaba a México como un país estable para la inversión y capaz de diversificar sus relaciones con el mundo.

No obstante, el objetivo de diversificación no fue alcanzado, pues de 1870, cuando el 60% del comercio total de México con el exterior se realizaba con Europa y el 30% con Estados Unidos, en 1910 se invirtió la tendencia, ya que el comercio mexicano con Estados Unidos representaba el 70%, mientras con Europa disminuyó a un 27%. (Revilla, 2005)

Lo anterior, generó un sentimiento anti-estadounidense y un creciente nacionalismo, pues el país sintió que estaba amenazada su integridad territorial, además del control de su economía y su identidad cultural. Ante esto, Eduardo Revilla (2005) señala que:

“[...] los principios que guiaron la política exterior de los gobiernos posteriores a la Revolución fueron los que establecía la Doctrina Carranza, la cual defendía la igualdad de las naciones, su soberanía y el principio universal de no intervención. El contenido de estos principios era defensivo para asegurar, a través del respeto al derecho internacional, que ningún país interviniera en los asuntos de política interna de México. Sin embargo, es evidente que el diseño de esta política exterior se hizo principalmente para *contener* a Estados Unidos”.

¹⁰ En 1895, apareció formalmente una sección consular para atender negocios comerciales, asuntos mercantiles y colonización, registrándose un total de 136 consulados y agencias consulares. En ese mismo año, se reglamentó la estructura de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), quedando su estructura interna de la siguiente forma: Secretaría, Sección América, Sección Europa, Cancillería, Sección Consular, Sección Archivo y Biblioteca, Mesa de Límites, Oficialía de Partes y Archivo General de la Nación. (Ídem.)

Estos principios se convirtieron en directrices de la política exterior para dar legitimidad a los gobiernos posrevolucionarios.

Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial trajo consigo otro periodo de importantes acontecimientos en la política exterior de México, enfocando la atención del gobierno mexicano hacia la vinculación con Estados Unidos, ya que su capacidad de negociación era más amplia gracias al conflicto bélico.

En este sentido, durante el periodo de posguerra, las economías de México y Estados Unidos comenzaron a interactuar más estrechamente y, rápidamente, México hizo de Estados Unidos su principal mercado de exportaciones y su principal fuente de capitales. Por el otro lado, Estados Unidos convirtió a México en un espacio natural para su expansión económica, además de un importante mercado para exportar bienes de capital y proveedor funcional de materias primas y mano de obra barata. Es así como México, tras la Segunda Guerra Mundial, pospuso la diversificación real de sus relaciones exteriores, resultando en una profunda dependencia económica de los Estados Unidos, pues de 1940 a 1945 el comercio exterior de México con aquel país alcanzó a representar el 90% del total. (Ídem.)

Durante la Guerra Fría, el presidente en turno, Adolfo López Mateos (1958-1964), se propuso establecer una política exterior activa, a fin de revertir la fuerza de atracción que ejercían los estadounidenses sobre el país, esto, a partir de dos objetivos centrales. El primero consistía en diversificar los lazos económicos, políticos y culturales del país y el segundo, en defender a nivel hemisférico los principios tradicionales de autodeterminación y no intervención. A fin de alcanzar sus objetivos, López Mateos realizó una serie de visitas a Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Indonesia, Filipinas, Japón, India, entre otros países; no obstante, la relación bilateral con Estados Unidos seguía dominando la agenda de política exterior de México. Aunque cabe mencionar que en aquel tiempo, Estados Unidos no mostró el mismo interés que México en la convergencia de actividades, dada su concentración en la Guerra Fría. (Ídem.)

A diferencia de lo ocurrido durante la administración de López Mateos, en materia de política exterior, el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) se circunscribió al continente americano, pues para él los esfuerzos debían

concentrarse hacía aquellos países de los que se podía obtener un beneficio tangible.¹¹ A este respecto, el gobierno mexicano impulsó la relación con Centroamérica mediante acuerdos comerciales preferenciales para los productos de la región que se vendían en México. Sin embargo, el esfuerzo no fue suficiente, puesto que la relación del país con Estados Unidos siguió ocupando un lugar prioritario tanto en lo económico como en lo político. (Ídem.)

En 1970, el nuevo gobierno encabezado por Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), sufrió los embates de la crisis internacional provocada por la escasez de petróleo,¹² que provocó el aumento exorbitante del gasto público y de la deuda externa. Ante dicho escenario, el gobierno reaccionó con una política exterior encaminada a la búsqueda de nuevos mercados para la exportación. Esta nueva política abrió las puertas a la dinamización y politización de las relaciones internacionales de México, reforzando y ampliando su presencia en todos los organismos y foros internacionales. Asimismo, se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior para fomentar la exportación de manufacturas mexicanas y nacieron los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) como mecanismo fiscal de apoyo a las exportaciones.¹³

Con este cambio en la política exterior mexicana, se dejaron atrás el aislacionismo y la pasividad característicos de los periodos anteriores. Bajo estos preceptos, México había decidido no involucrarse en cuestiones internacionales para evitar

¹¹ Además, como lo señala Eduardo Revilla (2005), tras la masacre estudiantil de Tlatelolco en 1968, el gobierno necesitaba recuperar la legitimidad por lo que utilizó a la política exterior para alcanzar este objetivo.

¹² La crisis mundial del petróleo de 1973 tuvo su origen en el embargo petrolero dictado en octubre por la OPEP en contra de todos los países que apoyaron a Israel en la guerra del Yon Kippur contra Siria y Egipto. Esto, provocó un aumento excesivo del precio del petróleo que junto a la gran dependencia que tenía el mundo industrializado del hidrocarburo, provocó un fuerte efecto inflacionista, una reducción de la actividad económica de los países afectados y los miembros de la OPEP en vías de desarrollo comenzaron a nacionalizar sus empresas petrolíferas.

En México, este colapso de la economía mundial, que marcó el final del boom más profundo y prolongado del capitalismo, se expresó hasta 1976, año en el cual se contrae la economía nacional registrándose un crecimiento del 4.2% del PIB, siendo éste el peor dato registrado desde 1959 (3.0%), traducéndose esto a la vez en una caída del 6.7% de la actividad industrial, además de quiebras y despidos masivos.¹² Esta situación, provocó la fuga de cuantiosas cantidades de capital al igual que de inversión extranjera y la elevada sobrevaluación del peso. (Becker, 2007, pp. 17-24)

¹³ En 1974, a propuesta de México, la ONU aprobó la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, complementaria de la Declaración Universal de Derechos Humanos, y en 1975 participó en la fundación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), organismo regional destinado a fomentar el desarrollo independiente de los países de la región. (Ídem.)

problemas y resguardarse de intervenciones extranjeras; no obstante, dicha actitud, paradójicamente, fomentó la excesiva dependencia económica de México respecto de Estados Unidos. (Ídem.)

En este sentido, la política exterior mexicana se volvió más analítica y participativa de los problemas internacionales, con lo que el país recuperó parte de su antigua imagen internacional progresista. Sin embargo, el gobierno mexicano no logró el objetivo esencial de diversificar las relaciones económicas para reducir la dependencia de Estados Unidos, pues durante dicha administración, tanto la deuda externa como el déficit comercial crecieron de forma desorbitante, baste señalar que de 1970 a 1976, la deuda externa se triplicó, pasando de 6,969 a 24,139 millones de dólares. Por su parte, el déficit comercial se multiplicó 2 veces, alcanzando un máximo de 2,399 millones de dólares.¹⁴

Cuadro 1.1. Deuda externa y balanza comercial de México, 1970-1976

(millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Deuda externa acumulada	6,969	7,627	8,352	10,667	14,081	18,381	24,139
(% del PIB)	19.6%	19.5%	18.5%	19.3%	19.6%	20.9%	27.1%
Balanza comercial de ByS	-676	-423	-348	-582	-1558	-2399	-1226
(% del PIB)	-1.9%	-1.1%	-0.8%	-1.1%	-2.2%	-2.7%	-1.4%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En 1976, cuando José López Portillo (1976-1982) asumió la presidencia, México atravesaba por la peor crisis económica hasta entonces, la moneda estaba devaluada y la deuda externa era enorme. Sin embargo, en 1979, tras el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros, el gobierno mexicano vio la oportunidad de utilizar el recurso no renovable como forma de autodeterminación financiera para impulsar tanto la política interna como la externa.¹⁵

En dicho contexto de prosperidad, la banca internacional se apresuró a ofrecer créditos al país, segura de que México era un excelente sujeto de crédito, dados sus enormes recursos petroleros. Frente a las propuestas, el gobierno optó por una expansión económica acelerada, logrando renegociar la deuda con el FMI, además

¹⁴ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

¹⁵ En 1980 México era el sexto país a nivel mundial en acumular reservas de petróleo y el quinto en producción. Para 1982 el país ocupaba el cuarto lugar en acumulación de reservas (después de la Unión Soviética, Arabia Saudita y Estados Unidos) y exportaba 1,500,000 barriles diarios. (Páez, 2012)

de elaborar un programa de estabilización, con lo que México quedó reincorporado en los mercados internacionales.¹⁶

Así, tal como lo describe César Sepúlveda (1994):

“la política exterior de México en el sexenio de López Portillo se manifiesta en el olvido de la política sobre los países del tercer mundo, pero el afán de ser el líder de los países tercermundistas, la nueva política de que México fuera el intermediario entre los países industrializados y los subdesarrollados y aquí fue donde aparece la política exterior progresista [...] Las realidades económicas se impusieron a la retórica. Una inflación muchísimo mayor que la de Estados Unidos, nuestro principal cliente y proveedor, hizo que los artículos extranjeros fueran progresivamente más apetecibles para los compradores mexicanos y que los artículos mexicanos, excepto el petróleo, fueran cada vez más caros para los importadores extranjeros”.¹⁷ (pp. 98-99)

No obstante el boom petrolero, en 1981 las cotizaciones del barril se fueron a la baja, poniendo en peligro el financiamiento de la cuenta corriente y, en febrero de 1982 se devaluó el peso. (Páez, op. cit.)

Ante dicha problemática, el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976), optó por financiar el déficit de divisas con deuda externa¹⁸ y las reservas internacionales; sin embargo estas medidas fueron insuficientes y las reservas terminaron por agotarse, no dejando otro camino más que el de devaluar el peso en septiembre de 1976 de 12.50 a 24.75 unidades por dólar. La aplicación de esta medida probó la obsolescencia de la política de estabilización cambiara, *el desarrollo estabilizador*, que prevaleció durante dos décadas.¹⁹

¹⁶ La deuda externa que en 1977 era de 21,000 millones de dólares, para 1982 alcanzaba ya los 76,000 millones de dólares, de los cuales el 80% correspondía al gobierno y el 20% a la deuda privada. Con las grandes cantidades de dinero generadas del petróleo y del crédito se pretendía un proyecto de industrialización y modernización en cinco años. (Ídem.)

¹⁷ Sepúlveda, César. *La política internacional de México en el decenio de los ochenta*. Fondo de Cultura Económica (FCE), México, 1994.

¹⁸ La deuda externa creció desde los 6 mil millones de dólares en 1970 a 20 mil millones en 1976. (Juárez, op. cit., 199)

¹⁹ El desarrollo estabilizador fue el modelo económico dominante en México entre la década de los cincuenta y setenta, que buscaba mantener la economía libre de topes como inflación, déficits en la balanza de pagos, devaluaciones, entre otras variables, a fin de lograr un desarrollo económico continuo.

En esas condiciones llegó a la presidencia José López Portillo (1976-1982), quien optó por apostarle todo a la producción y exportación petrolera, dados los elevados precios mundiales del crudo. En este sentido, durante su sexenio, se desarrolló significativamente la infraestructura de PEMEX, obteniendo los recursos mediante el incremento de la deuda externa. De esta manera, la economía mexicana fue ‘petrolizada’ y los ingresos del Estado pasaron a depender de este medio hasta en un 80%. (Juárez, op. cit., 199-201)

Dicha estrategia ayudó al país a salir de la crisis de 1976; sin embargo, ésta dependía de que el elevado precio internacional del petróleo se mantuviera a la alza (el barril mexicano de exportación se vendía en promedio a 45 dólares). Pero en 1981, las condiciones favorables empezaron a cambiar, cuando los países de la OPEP -en especial Arabia Saudita- incrementaron significativamente su producción, haciendo que los precios iniciaran una espiral descendente que significó que el precio del barril Brent pasara de los 36.83 dólares en 1980 a los 32.97 dólares en 1982 y para 1985 se ubicaba en los 15 dólares. Por lo anterior, la ‘crisis petrolera’ de 1982 se tradujo en la ‘crisis de la deuda’. (Ídem., pp. 203-205) Tal como se puede ver a continuación, al inicio del gobierno de López Portillo la deuda externa representaba el 27.1% del PIB, al finalizar la administración ésta ya representaba el 49.7% del PIB.²⁰

Cuadro 1.2. Evolución de la deuda externa total de México 1976-1982

(miles de millones de dólares)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Deuda externa total	24.1	31.4	35.9	43.0	57.6	78.4	86.3
PIB	89.0	81.8	102.5	134.5	194.4	250.1	173.7
Deuda / PIB (%)	27.1	38.4	35.0	31.9	29.6	31.4	49.7

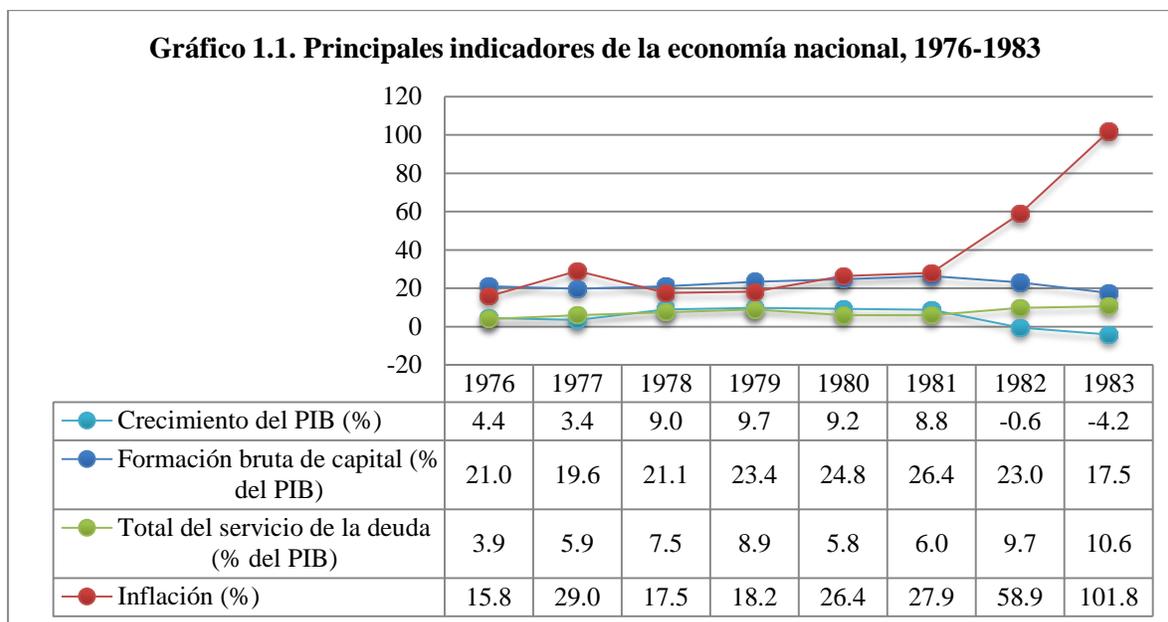
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Así, después de más de tres décadas en que operó el modelo de sustitución de importaciones en México, en 1982 éste llegó a su fin, pues en ese mismo año se

Este periodo abarca los sexenios de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), Adolfo López Mateos (1958-1964) y Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970). Algunas medidas adoptadas durante este periodo, fueron: devaluación del peso frente al dólar, aumento de créditos al sector privado, se facilitó la entrada de inversión extranjera y se fomentó la producción de bienes de capital. Este modelo fue precedido por el Modelo de Sustitución de Importaciones. (Juárez, op. cit., 199-201)

20 Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

evidenció la crisis estructural del modelo por el deterioro de los principales indicadores de la economía nacional (véase gráfico 2.1.). Los resultados adversos de indicadores tan importantes como el PIB, la inversión y la inflación, junto con el importante peso de la deuda externa y de su servicio, evidenciaron en conjunto, una problemática macroeconómica compleja y difícil de enfrentar con el esquema de industrialización vigente (orientado hacia el mercado interno, el cual se encontraba desarticulado y dependiente del exterior).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Dicho escenario se vio agravado por las condiciones internacionales adversas, como el alza en las tasas de interés, reducción de nuevos créditos de las instituciones financieras internacionales y la política proteccionista diseñada por los países centrales. Lo anterior, cerró los mercados internacionales de capital para el país, obligándolo a aplicar una política fiscal orientada a la reducción del gasto y el aumento de la recaudación, a fin de disminuir el déficit público, medida que fomentó la contracción de la actividad económica.²¹

²¹ En 1982 el producto cayó 4.2% y el tipo de cambio pasó de 27 a 150 pesos por dólar. Sin duda, el problema de la deuda fue resultado de un proceso acumulativo, pues mientras en las décadas de los sesenta y setenta el endeudamiento externo permitió el crecimiento del país, en los ochenta, su elevado crecimiento generó tal inestabilidad económica, que la economía nacional dejó de crecer con tal de pagar la deuda. (Ídem., p.205)

Frente a este cuadro adverso, en 1982, ya no había acreedores dispuestos a seguir prestando a México y, en agosto del mismo año, el secretario de Hacienda, Jesús Silva-Herzog Flores, declaró la suspensión de pagos de la deuda externa. (Ídem., p.205)

1.2.3. TRANSICIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR DE MÉXICO: DE LA DIVERSIFICACIÓN A LA DEPENDENCIA ECONÓMICA

Después de las crisis vividas a escala mundial (i) crisis petrolera de 1973 y (ii) crisis de deuda de 1982, se advirtió la necesidad de realizar un cambio estructural, pues era evidente que el modelo de crecimiento vigente se había agotado y era urgente adoptar un modelo diferente que impulsara a la economía mexicana y la sacara de la crisis.

Es así como con la llegada de Miguel de La Madrid al gobierno (1982-1988), se planteó la necesidad de una nueva estrategia económica orientada a lograr, en lo inmediato, el reordenamiento de una economía devastada y, a mediano y largo plazo, un cambio estructural. Lo anterior implicaba un cambio en la política económica y con ello, la transformación del modelo de desarrollo que había seguido México hasta ese momento.²² No obstante, durante el sexenio anterior, México se había quedado prácticamente sin reservas de divisas, por lo que era indispensable restablecer el crédito externo.

En este sentido, se realizó una primera fase de negociaciones con la banca internacional, que se consolidó con el préstamo de 3,900 millones de dólares del Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1983, cuya gestión inició el anterior gobierno. A cambio, se había firmado en noviembre de 1982 una Carta de Intención por la que México se comprometía a disminuir el déficit del sector público, que debería pasar del 16.5% del PIB que tenía en 1982, a un 3.5% en 1985.²³ El compromiso incluía alzas en precios y tarifas de bienes y servicios

²² Página del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado (2013): http://www.mmh.org.mx/politica_eco.php

²³ El acercamiento entre México y el FMI tiene sus antecedentes en 1976, cuando el presidente Luis Echeverría enfrentó la primera crisis financiera desde 1940 y la primera devaluación del peso respecto al dólar en 22 años. Estos hechos llevaron a solicitar por primera vez ayuda al FMI, tras un largo periodo del llamado *desarrollo estabilizador* y de mantener una política interna nacionalista. Posteriormente, en noviembre de 1982, el gobierno de López Portillo redactó una Carta de Intención para exponerla a consideración y firma del FMI, a fin de obtener otra línea de crédito, bajo la condición de ajustar la

públicos para incrementar los ingresos del gobierno; estímulos al ahorro interno, flexibilidad en los controles de precios de productos básicos, el mantenimiento del control de cambios y la reducción de aranceles. El otorgamiento del crédito evitó que México se declarara en quiebra –lo cual habría afectado negativamente al sistema financiero internacional en su conjunto–, pero también implicó la interferencia del FMI en la política nacional.

Derivado de lo anterior, el gobierno elaboró una estrategia de desarrollo para enfrentar la crisis económica, plasmada en un programa de diez puntos para el corto plazo conocido como Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), el cual establecía las líneas estratégicas de acción para enfrentar la crisis, mediante el combate a la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas, proteger el empleo y la planta productiva:

1. Disciplina presupuestaria.
2. Cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a investigación e infraestructuras).
3. Reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados.
4. Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés.
5. Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos.
6. Liberalización del comercio internacional.
7. Eliminación de barreras a las inversiones extranjeras directas.
8. Privatización (venta de las empresas públicas y de los monopolios estatales).
9. Desregulación de los mercados.
10. Protección de la propiedad privada.²⁴

El PIRE fue un programa elaborado por el FMI, cuya adopción le permitió a México tanto la posibilidad de renegociar su enorme deuda externa, como ser sujeto de crédito internacional.²⁵

política económica a unos lineamientos previamente aprobados por dicha institución. (Campos, 1995, p.199)

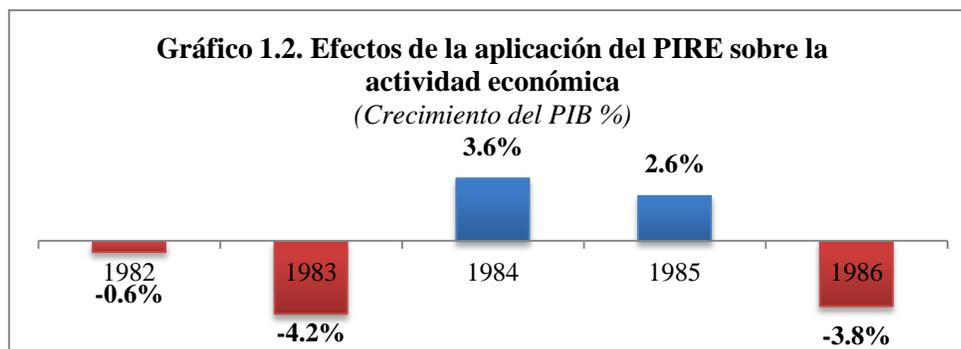
²⁴ Página del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado: http://www.mmh.org.mx/politica_eco.php

²⁵ Este modelo de liberalización comercial fue condicionado a México por el FMI, el BM y otras instituciones multilaterales, para brindarle nuevos préstamos o tasas de interés más bajas sobre los empréstitos ya existentes. Celorio, García, y Santamaría; 1985, pp. 5-6.

Dicho programa fue complementado con una estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, a partir de la cual Miguel de la Madrid promovió una serie de reformas a la Constitución para ratificar el régimen de economía mixta, precisar el papel del Estado en la rectoría económica, limitar su intervención directa en los sectores considerados como estratégicos y crear un sistema de planeación democrática en el que coparticiparan los sectores público, privado y social. Todo ello con el objeto de eliminar la restricción externa al crecimiento, así como la dependencia del petróleo, cuyo precio tendía a disminuir. La reforma se presentó el 12 de diciembre de 1982 al Congreso de la Unión, a escasos días de haber tomado posesión. (Ídem.)

Sin embargo, contrario a lo esperado, la aplicación del PIRE se transformó en una fugaz disminución del déficit público, provocando una intensa contracción en varias actividades productivas, lo que agudizó la recesión económica en 1986, ocasionando un serio descenso en el nivel de vida de la población y el deterioro del sector externo.

Por lo anterior, en 1986 se presentó un nuevo cuadro de crisis, los mercados de capitales se cerraron para el país y el descenso del precio del petróleo obligó a realizar un nuevo ajuste, causando una contracción del PIB de 3.8%.²⁶



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Este colapso de la economía mexicana –que provocó entre otras cosas una devaluación del 400% al pasar el dólar de 22 a 70 pesos– motivó la firma en

²⁶ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

diciembre de 1987 del *Pacto de Solidaridad Económica*²⁷, acuerdo firmado por el sindicalismo oficial, los empresarios y el Estado.

En este contexto, las exportaciones adquirieron un papel relevante para reactivar la economía, con base en el supuesto del autofinanciamiento (obtención de las divisas externas requeridas) al que conduciría el cambio estructural; asimismo se planteó la modernización del aparato productivo y sus mecanismos de comercialización, además de la adopción de nuevos patrones de desarrollo tecnológico e industrial. Todo esto, con el objetivo de resolver la doble problemática de la fragilidad interna y la vulnerabilidad externa.

Dichos cambios durante el gobierno de Miguel de la Madrid promovieron la modernización industrial, la liberalización de la Inversión Extranjera Directa (IED), la reducción del gasto público y el ingreso de México (en 1986) al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, *por sus siglas en inglés*), actualmente Organización Mundial de Comercio (OMC) –el organismo comercial más grande del mundo), hecho que formalizó la apertura comercial que ya estaba en curso–.²⁸ Esto último, dio mayor impulso a las reformas estructurales económicas orientadas a la disminución del Estado en la economía nacional (adopción del modelo neoliberal) y la apertura del comercio exterior que integró a México en el mercado mundial. Se trataba de atraer IED para estimular el crecimiento económico y reforzar la capacidad de exportación, además de asegurar el acceso al mercado estadounidense.²⁹

²⁷ En diciembre de 1987, cuando los altos indicadores inflacionarios se reflejaban en un brutal empobrecimiento del pueblo, se aplicó una medida de emergencia cuyo objetivo era crear un ambiente de estabilidad económica, pero sin concesiones respecto del deterioro del nivel de vida de la población, de la reducción del gasto público, de la reprivatización de las empresas, del pago de los altos intereses de la deuda y de la continuidad y profundización de la injusta distribución del ingreso. No obstante, la inflación durante 1988 creció alrededor del 50%. (Página del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado: http://www.mmh.org.mx/politica_eco.php)

²⁸ Fue entonces cuando la apertura comercial se hizo irreversible, pues tras el ingreso al GATT, se multiplicaron los tratados de libre comercio, tanto bilaterales como multilaterales, dentro y fuera de América Latina. Cabe mencionar que, en ese momento, el arancel máximo registrado en el GATT era del 50%, en tanto que el realmente aplicado por México era de alrededor de 20% en promedio. (Ídem.)

²⁹ Cuando el gobierno mexicano decidió ingresar al GATT en 1986, los indicadores económicos mostraban el cambio del modelo de industrialización. A partir de la entrada al GATT, México pasó de tener una de las economías más protegidas del mundo a una de las más abiertas en menos de seis años. (Página del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado: http://www.mmh.org.mx/politica_eco.php)

Desde su entrada al GATT, México ha reducido –por decisión propia– sus niveles arancelarios, los cuales pasaron de un arancel máximo consolidado del 20% o incluso del 40% en ciertos sectores, a un arancel común del 10%. El proceso de desgravación arancelaria fue muy rápido, de manera que los sectores industrial y agrícola nacionales se enfrentaron a la fuerza del mercado internacional sin que mediara protección alguna, ni siquiera para los sectores estratégicos y los marginados.³⁰

Lo anterior, sólo fomentó el crecimiento de la deuda externa destinada a cubrir el déficit permanente en la cuenta corriente, originado como consecuencia del aumento de las importaciones.

En suma, el cambio de política económica asumió una lógica de mercado que alejó a México de sus principios tradicionales de política exterior e insertó a la economía mexicana en la competitividad del mercado mundial.

Con una deuda externa de 100,384 millones de dólares (Juárez, op. cit., p.207), que representaba un pesado lastre para el desarrollo del país, asumió la presidencia Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), *tecnócrata* (así denominados los jóvenes economistas educados en universidades estadounidenses) de ideas neoliberales, que buscaba terminar con el Estado interventor para profundizar la política de liberalización económica, iniciada el sexenio anterior.³¹

Asimismo, la gestión de Salinas coincidió con dos acontecimientos de relevancia mundial: i) el fin de la Guerra Fría (1989)³² y ii) la rápida derrota de Iraq en la Guerra del Golfo Pérsico (1991), que trajeron consigo cambios importantes en la redistribución del poder a nivel internacional, concentrándose éste en los países

³⁰ Esta observación es relevante, porque lejos de que el gobierno mexicano protegiera a los productores nacionales a través de programas de apoyo, financieros, tecnológicos y comerciales; otorgó grandes preferencias a las empresas extranjeras, en perjuicio de la planta industrial nacional, afectando sobre manera a la pequeña y mediana industria, que conformaban el 80% de la planta industrial nacional. (Góngora y Medina, 2010, p.240)

³¹ A partir de la apertura económica, iniciada durante la administración de Miguel de la Madrid, la continuidad en los objetivos de diversificación comercial de México durante las administraciones de Salinas, Zedillo, Fox y Calderón Hinojosa, ha sido plasmada en los Planes Nacionales de Desarrollo, que han convertido a la política de diversificación en una política de carácter transexenal.

³² Enfrentamiento político, ideológico, económico, social, tecnológico y militar que tuvo lugar desde 1945 (fin de la Segunda Guerra Mundial) hasta el fin de la URSS (que ocurrió entre 1989 con la caída del muro de Berlín y 1991 con el golpe de Estado en la URSS).

occidentales industrializados, encabezados por Estados Unidos. Lo anterior, dio lugar a un periodo caracterizado por la escasez de capitales y en el que, aparentemente, existía una fuerte tendencia hacia la formación de bloques económicos regionales enfocados en la expansión del libre comercio (la Unión Europea, TLC entre Canadá y Estados Unidos, la configuración comercial potencial en Asia-Pacífico). (Macouzet, 1994, pp.702-704)

Ante dicho escenario, Salinas sabía que la coyuntura internacional derivada de la caída del Bloque Soviético representaba una excelente oportunidad para ingresar a la economía global en mejores condiciones, por lo cual resolvió que para promover el crecimiento y atraer los flujos de inversión que requería el país para salir del estancamiento económico era necesario abrirnos paso dentro de los nuevos bloques e insertar a México en este nuevo orden mundial en formación. Era evidente pues, la importancia que para la nueva administración revestían los vínculos con el exterior para fortalecer internamente al país, así como para adecuarse a las nuevas estructuras de producción mundial. (Ídem, p.710)

Por tanto, Salinas adoptó la diversificación como la piedra angular de su política exterior, a fin de obtener el mayor provecho de nuestra situación geopolítica, lo cual quedó plasmado en el PND 1989-1994, según el cual, la diversificación tiene como base seis objetivos estratégicos:

1. Observar y fortalecer la soberanía nacional, que implica la defensa de nuestra integridad territorial, de nuestros mares y plataformas continentales y de nuestros recursos naturales.
2. Apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo.
3. Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.
4. Utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia de nuestro país en el mundo.
5. Ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior.
6. Apoyar y promover la cooperación internacional en todos los aspectos como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de paz, convivencia, entendimiento y desarrollo. (pp. 13-16)

Asimismo, en su primer informe de gobierno (1989), Salinas señaló como necesaria la apertura económica bajo el argumento de que una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población, subrayando que:

“En el mundo tan competitivo de hoy se requiere de grandes consorcios que puedan enfrentar a las grandes transnacionales. Cuando nuestra economía estaba cerrada, existía el riesgo de que estos consorcios actuaran como monopolios; ahora, con la apertura de la economía y con la mayor fortaleza del Estado, evitaremos prácticas indebidas que hubieran podido afectar el interés general. Así, logramos que el cambio no nos sea impuesto por condiciones externas o por intereses particulares internos, sino que derive de la voluntad de los mexicanos.” (p. 30)

A partir de dichos objetivos, Salinas pretendía que México alcanzara mayor prestigio, influencia y capacidad negociadora a nivel internacional. Sin embargo, las circunstancias internacionales no le permitieron actuar conforme a lo que pretendía, haciendo posible dividir el gobierno de Salinas en dos etapas, de acuerdo a su actuación en materia de política exterior. La primera se distingue de 1988 hasta principios de 1990 cuando, al término del Foro Económico Mundial (FEM)³³ en Davos, Suiza (febrero de 1990), la élite política percibió que el país no podría competir con Europa del Este –bloque conformado por los países ex socialistas– como destino de las inversiones europeas. La segunda etapa abarca desde entonces hasta el fin del sexenio, caracterizada por un mayor acercamiento con Estados Unidos, que culminó con la ratificación del TLCAN. (Macouzet, op. cit., pp.713-714)

La primera etapa se distinguió por la preponderancia de los asuntos económicos en la política exterior, derivada del cambio de modelo económico orientado hacia una

³³ Fundado en 1971 por el profesor de economía alemán Klaus Schwab, el FEM es una organización internacional que reúne a destacados líderes políticos y del mundo de los negocios para debatir sobre políticas de desarrollo. El FEM realiza mítines anuales donde se entablan debates sobre problemas económicos y sociales que conciernen al mundo entero. En esas reuniones participan presidentes y primeros ministros de Estados, jefes de las mayores organizaciones económicas, representantes de organizaciones no gubernamentales, intelectuales y hasta personalidades del mundo del espectáculo. Voces críticas consideran el FEM un foro para los ricos, donde líderes económicos y grandes empresarios ejercen presión sobre los políticos para hacer valer sus propios intereses. (Departamento Federal de Asuntos Exteriores de Suiza: www.swissworld.org)

mayor apertura dentro del esquema neoliberal. En dicho periodo, Salinas pretendió un mayor acercamiento con los países europeos; sin embargo, tras la terminación del FEM, la respuesta europea fue evidente, México debía integrarse al bloque norteamericano antes de acceder al mercado europeo. Esto, aunado a la franca desventaja que no sólo México, sino toda América Latina, tenían frente a los países ex socialistas en la competencia por acceder al mercado europeo.

Otra característica de dicho periodo fue el problema de la deuda externa, en el que Estados Unidos desempeñó un papel crucial para la restructuración de la deuda externa del país y le posibilitaba nuevos créditos bajo los auspicios de *Plan Brady* (febrero de 1990).

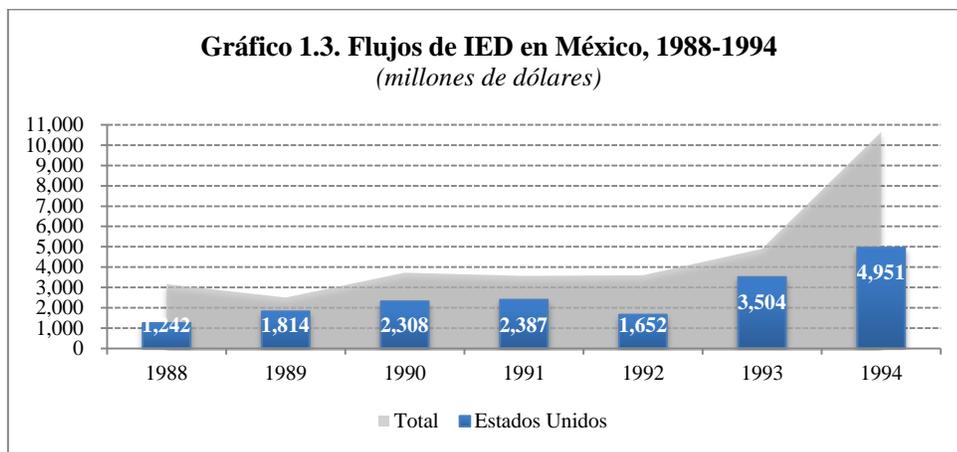
En esta primera etapa, México no buscaba establecer una relación más estrecha con Estados Unidos; sin embargo, ante el desinterés de los inversionistas europeos por México³⁴ y la urgente necesidad de capital, la única alternativa viable, según la administración en turno, era la de estrechar vínculos con Estados Unidos, el cual ya constituía nuestro principal socio comercial e inversionista. (Ídem, pp.708-712)

En este sentido, Salinas optó por asegurar para México la entrada de inversión y el acceso al mercado norteamericano, a fin de salvar el proyecto económico de su gobierno, que consistía en insertar a México dentro del nuevo orden mundial en formación.

Ante tal escenario, los objetivos iniciales de diversificación hacia los países europeos tuvieron que sacrificarse y la política exterior mexicana se orientó hacia Norteamérica. Así, en 1990, en parte como estrategia de política exterior y en parte como respuesta al desafío que representaba una Europa que estaba acelerando su proceso de integración, México inició en 1991 la negociación del TLCAN con Estados Unidos y después con Canadá, para conformar el bloque de América del Norte. México firmó el tratado en diciembre de 1992, pero éste fue aprobado por el congreso de Estados Unidos hasta finales de 1993 y entró en vigor en 1994 (Ídem, pp.713-714). Dicho tratado modificó no sólo la estructura de importaciones y exportaciones del país, sino también la forma en que se concebía a México en el

³⁴ Europa Occidental parecía más interesada en profundizar su proceso de integración que en desviar sus recursos y atención hacia un escenario tan lejano y tan relativamente ajeno como lo era América Latina. (Garza, 1996, p.645)

mundo, pues la influencia norteamericana pesaba más que antes, con lo que la tradicional política exterior –basada en principios– pasó a ser más pragmática, basada en intereses. (Macouzet, op.cit. , pp.713-714) México esperaba que dicho tratado, además de beneficios comerciales, atrajera un flujo creciente de inversiones, objetivo cumplido favorablemente al término del sexenio, pues en solamente cuatro años casi se triplicó la inversión extranjera acumulada hasta 1989,³⁵ tal como se puede observar a continuación.³⁶



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE).

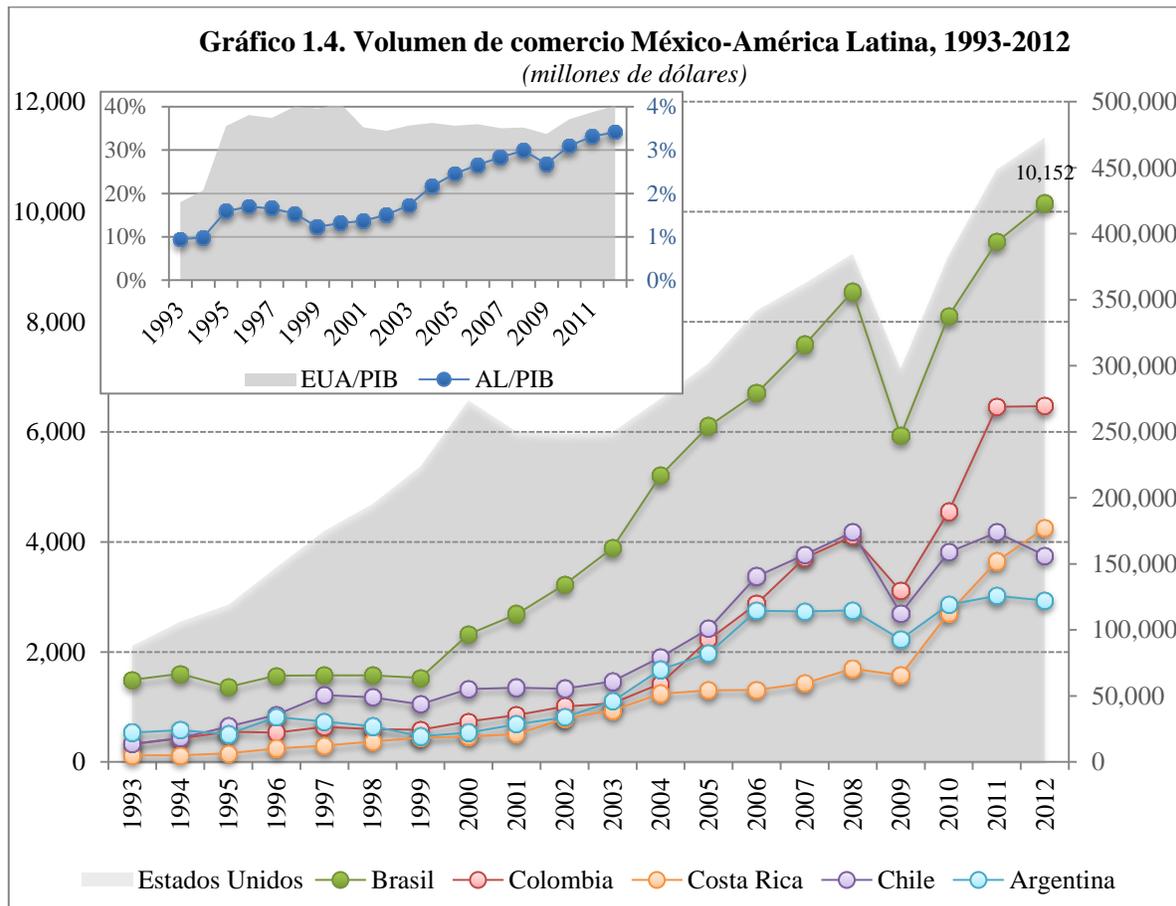
Paralelamente, el gobierno mexicano inició negociaciones para alcanzar acuerdos comerciales con Chile, Colombia, Venezuela y los estados centroamericanos, países con los que pensó que era más factible el intercambio y la cooperación. Entre 1989 y 1992, se celebraron 45 encuentros oficiales entre el presidente y representantes de los gobiernos de la región, y se suscribieron 103 convenios de cooperación con estos países. No obstante, el acuerdo convenido con Estados Unidos y Canadá fue con mucho al que se le dio mayor importancia, aun cuando durante los últimos años del sexenio los intercambios comerciales en términos absolutos con América Latina aumentaron y se firmaron acuerdos de libre comercio con Chile (1991), Costa Rica (1994), Colombia, Venezuela y Bolivia (1994).³⁷ Es más, resulta válido afirmar que la suscripción del TLCAN significó un

³⁵ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

³⁶ Sin embargo, la urgencia de lograr la firma y ratificación del TLC con Estados Unidos dejó fuera un tema tan importante para México como la migración, ya que el TLCAN sólo contempla la liberalización de mercados, lo cual beneficia en mayor medida a Estados Unidos debido al diferencial de salarios.

³⁷ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

distanciamiento de México respecto de América Latina en general, destacando Brasil en lo particular, pues en 1995 su volumen de comercio intercambiado con México disminuyó un 14.7% y sólo superó el nivel de 1994 (1,602 millones de dólares) en el año 2000, cuando alcanzó los 2,320 millones de dólares (*véase anexo 1.1. para mayor información*).



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

En 2012, el comercio de México con los países de América Latina fue 12 veces menor que con Estados Unidos, representando el 3.4% y 40.2% del PIB, respectivamente.³⁸

Como bien lo señala Humberto Garza (1996):

“[...] la poca importancia relativa que México le concede a América Latina en sus relaciones exteriores queda de manifiesto en la actitud de

³⁸ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://www.worldbank.org>

este país en los foros y organizaciones regionales [...] México nunca ha mostrado disposición a participar en frentes unidos con América Latina en defensa de intereses comunes si éstos pudieran afectar áreas de interés vital para Estados Unidos. Sirva de ejemplo el problema de la deuda externa, que México prefirió negociar de manera bilateral con Washington, sin acordar posiciones comunes con América Latina o formar parte de grupos de países deudores.” (pp. 651-652)

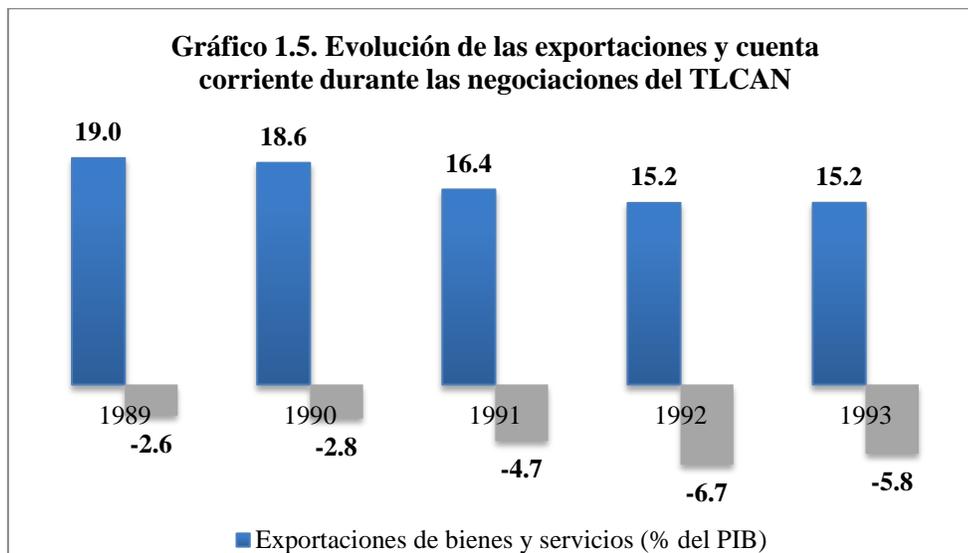
Adicionalmente, conviene mencionar que a partir del 18 de mayo de 1994, México forma parte de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) –convirtiéndose en el miembro número 25–, uno de los foros internacionales más influyentes, que agrupa a los 34 países con mayor grado de desarrollo, en el que se analizan y se establecen orientaciones sobre asuntos de relevancia internacional como economía, educación y medio ambiente, para lograr y mantener altos niveles de crecimiento, empleo y desarrollo.³⁹ Si bien es cierto que con su ingreso a la OCDE, México ganó prestigio internacional, debe señalarse que una condición impuesta al gobierno mexicano para su ingreso fue que dejara de participar en el Grupo de los 77 (G-77),⁴⁰ interfiriendo así en su capacidad para decidir libremente la orientación de su política exterior. (Macouzet, op. cit., p.719)

Asimismo, es importante señalar que durante las negociaciones del TLCAN, el gobierno mexicano hacía alarde de que el país se dirigía hacia el primer mundo, ya que las exportaciones de bienes y servicios pasaron de 42,379 a 61,402 millones de dólares entre 1989 y 1993. No obstante, se minimizaba la otra cara de la moneda, que consistía en un cada vez mayor déficit de la cuenta corriente en proporción al PIB, el cual fue del 2.6% que tenía en 1989 al 5.8% en 1993.⁴¹

³⁹ Sitio web de la OCDE (2013): <http://www.oecd.org>

⁴⁰ El G-77 fue creado el 15 de junio de 1964, es un grupo de países en vías de desarrollo que realiza declaraciones conjuntas sobre temas específicos, coordinando un programa de cooperación en los campos del comercio, la industria, la alimentación, la agricultura, la energía, materias primas, finanzas y asuntos monetarios. En 1988 el grupo adoptó el acuerdo para un sistema global de preferencias comerciales entre países en vías de desarrollo, que contempla concesiones arancelarias, sobre todo en productos agrícolas y manufacturas. En 1994, el entonces secretario de Relaciones Exteriores de México, Fernando Solana, notificó al presidente en turno del Grupo de los 77 que México dejaría de participar en toda concertación de posiciones de países en desarrollo frente a países industrializados, aunque México seguiría defendiendo sus posiciones como país en desarrollo de acuerdo con su interés nacional. (Sitio web del Grupo de los 77 (2013): <http://www.g77.org/>)

⁴¹ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Ante dichas contrariedades, Salinas optó por diferentes mecanismos para subsidiar el déficit, entre ellas, profundizar la política de privatizaciones e impulsar los Tesobonos, títulos de crédito respaldados por el gobierno federal, los cuales se compraban y vendían en pesos, pero se encontraban protegidos contra una posible devaluación al cotizarse en dólares (al momento de cambiarse en pesos se pagaban al tipo de cambio vigente).

Los Tesobonos atrajeron rápidamente inversión extranjera, pero principalmente de carácter especulativo y de corto plazo, las cuales tuvieron un efecto limitado y fugaz para estabilizar a la economía. Muestra de ello fue el año 1994, cuando estos títulos experimentaron un desarrollo del 909%, al llegar a un monto de 16,345 millones de dólares. No obstante este espectacular salto, el déficit en cuenta corriente de ese mismo año llegó al 7% en proporción al PIB.⁴²

Bajo este contexto, al inicio de la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), se hizo presente una nueva crisis económica derivada de las dificultades para pagar los intereses de los Tesobonos. Con las reservas internacionales agotadas y la flotación libre de la moneda decretada en diciembre, el gobierno fue incapaz de enfrentar la desconfianza existente (pánico en los mercados cambiarios y financieros) y a finales de marzo de 1995, el tipo de cambio

⁴² [s.n.] “Capítulo 3. Los tesobonos como una alternativa del gobierno para la atracción de capital extranjero”. Facultad de Economía, UNAM, pp. 132-138.

se encontraba en 6.70 pesos por dólar, lo que implicaba una devaluación acumulada del 95% respecto de noviembre del año anterior. (Guillén, 2009, p.12)

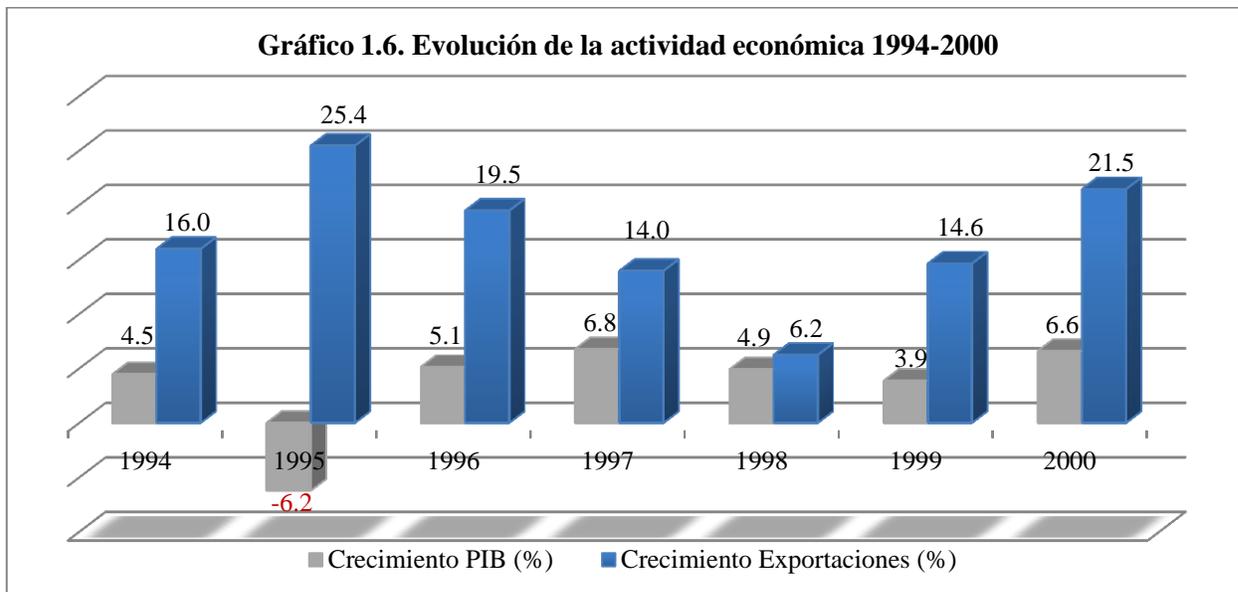
Esto, aunado a las dificultades para competir en el mercado internacional –desregulado y favorable para las empresas transnacionales–, ocasionó que la planta productiva con capital nacional mayoritario se semiparalizara. La consecuencia inmediata fue una intensa recesión, la tasa de interés subió a más del 60%, aumentaron el desempleo y el subempleo, cientos de pequeñas empresas cerraron y el sector bancario fue técnicamente declarado en bancarrota.⁴³

Ante tal escenario adverso, nuevamente intervino Estados Unidos comprando pesos para evitar una mayor depreciación de la moneda y el presidente estadounidense Bill Clinton solicitó al Congreso estadounidense enviar un paquete de rescate. Sin embargo, diversos representantes del Congreso que se habían opuesto al TLCAN, veían esta crisis como un resultado del tratado, votando en contra de la aprobación de fondos de rescate. Sin embargo, algunas personas dentro del Tesoro norteamericano encontraron una vía legal para enviar el rescate por medio del Fondo de Estabilización de Divisas, la cual no requería la aprobación del Congreso. De esta forma, Estados Unidos envió 20,000 millones de dólares a México, a los cuales se añadieron casi 30,000 millones de dólares provenientes de las siguientes fuentes: 17,000 millones del FMI, 10,000 millones del Bank for International Settlement, 1,000 millones del Banco de Canadá en forma de swaps de corto término y 1,000 millones más de diversos países latinoamericanos (entre ellos Argentina y Brasil, cuyas economías se veían severamente afectadas por los efectos de la crisis mexicana). A partir de ello, el peso se estabilizó a un precio de 6 pesos por dólar y por los siguientes dos años se mantuvo entre 7 y 7.7 pesos. (Guillén, op. cit, p. 14)

Posteriormente, el gobierno de Zedillo aplicó un programa de ajuste ortodoxo caracterizado por una política monetaria y fiscal fuertemente restrictiva y tasas de interés real muy altas, pues como era de esperarse, el rescate financiero instrumentado en 1995, trajo consigo un alto costo económico para México, traduciéndose en restricciones crediticias impuestas por el FMI y limitación a la

⁴³ El *Efecto Tequila*, tal como se le conoció a la crisis de 1994 en México, representa la recesión económica más grave y profunda de la historia moderna del país, así como la primera crisis de las economías globalizadas, pues sus repercusiones impactaron a varios países latinoamericanos. (Riding, 2000, p. 84)

expansión del crédito interno, lo cual paralizó la economía nacional. No obstante, la dinámica de apertura económica continuó guiando la política exterior de México, permitiendo que el crecimiento acelerado de las exportaciones amortiguara la recesión y, en menos de 10 meses, la tasa de crecimiento mensual del PIB ya era positiva (véase gráfico 2.4).⁴⁴ Para 1996 la economía ya estaba creciendo, y en 1997 México pagó por adelantado todos los préstamos provenientes de Estados Unidos. (Alejandre, 1995)



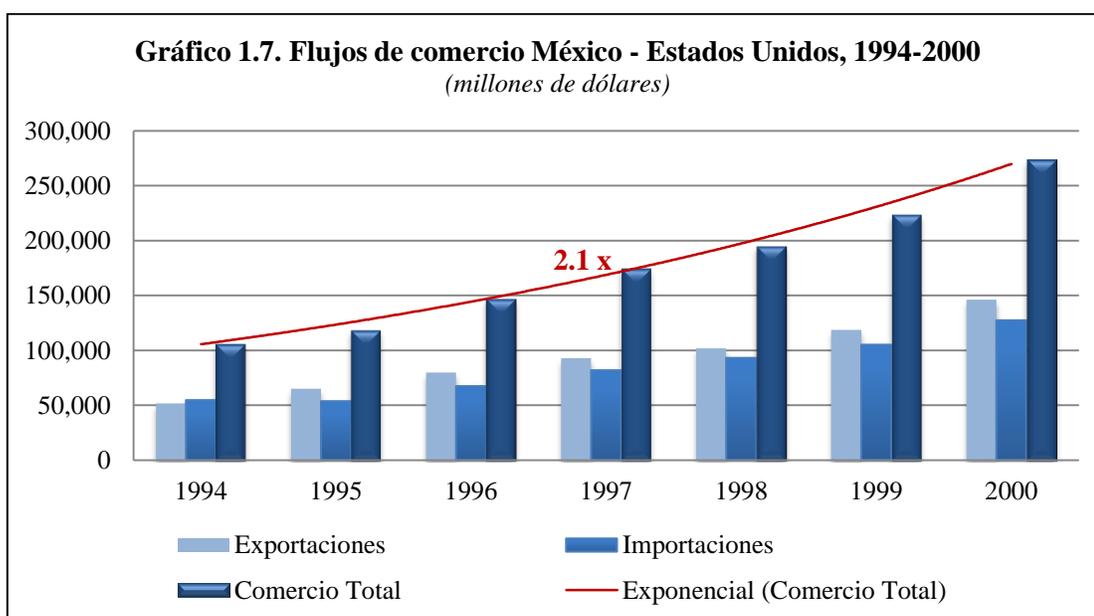
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Así, sin discontinuar la línea tradicional de los gobiernos priístas, Zedillo avanzó en la firma de tratados de libre comercio (los firmados con Chile y la Unión Europea son los más relevantes); sin embargo, no se logró reducir la dependencia económica y comercial respecto de Estados Unidos, pues en los hechos, Zedillo continuó alentando el buen entendimiento con su vecino del norte, dada la elevada concentración de sus transacciones comerciales, limitando la capacidad de México para lograr una diversificación real de sus relaciones con el exterior.

En 1998 el 86.7% de las exportaciones y el 74.4% de las importaciones mexicanas tuvieron a Estados Unidos como destino y origen, respectivamente; su valor sumó los 195,209 millones de dólares, cifra que suponía un incremento del 122% respecto de 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN (véase gráfico 3.3). La tendencia siguió ascendiendo con rapidez hasta el final del sexenio, cuando el

⁴⁴ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

volumen de intercambio alcanzó los 273,74 millones de dólares, colocando a México como el segundo socio comercial de Estados Unidos después de Canadá, el otro país socio dentro del TLCAN y por delante de Japón y China.⁴⁵ Frente a dicho escenario, no faltaron críticos de la integración comercial, apuntando los riesgos potenciales que podría entrañar para la economía nacional una recesión en Estados Unidos. (Alejandre, op.cit.)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Ante las críticas, el gobierno de Zedillo realizó intentos más articulados por alcanzar un acercamiento a polos de desarrollo distintos de Estados Unidos, mediante la promoción de tratados de libre comercio con el propósito –al menos en el diálogo– de compensar la creciente dependencia económica. De dichas negociaciones se formalizaron los siguientes tratados bilaterales (*véase anexo 1.2. para mayor información*):

- el Acuerdo de Complementación Económica suscrito con Chile en septiembre de 1991 dio paso a un TLC que entró en vigor el 1 de agosto de 1999;
- el 1 de enero de 1995 entraron en vigor los TLC adoptados con Costa Rica en abril de 1994 y con Bolivia en septiembre de 1995;

⁴⁵ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

- el 1 de julio de 1998 entró en vigor el convenio con Nicaragua en diciembre de 1997; y
- el 1 de julio de 2000 entró en vigor un TLC convenido con Israel en abril del mismo año. (Ídem.)

Paralelamente, continuaron las negociaciones con Panamá, Perú, Ecuador y, en el plano multilateral, se alcanzaron los siguientes tratados:

- el acuerdo suscrito en el seno del G-3 (con Colombia y Venezuela) en septiembre de 1990, entró en vigor el 1 de enero de 1995;
- el 29 de junio de 2000, México adoptó un TLC con Honduras, Guatemala y El Salvador (países que conforman el denominado Triángulo Norte Centroamericano); y
- el 1 de julio de 2000 entró en vigor el TLC entre la Unión Europea y México (TLCUEM), convenido en marzo de 2000. (Ídem.)

La suma de estos tratados acreditó el objetivo de diversificación, si bien su importancia real fue relativa, puesto que el volumen de comercio del país con el conjunto de América Latina era mínimo, representando al final del sexenio apenas el 2.6% del total de sus intercambios y con los países de la UE el 6.1%, cifra comparablemente menor respecto del volumen de comercio que intercambiaba con los países socios del TLCAN, el cual era del 82.6% (véase cuadro 4 y gráfico 5).⁴⁶

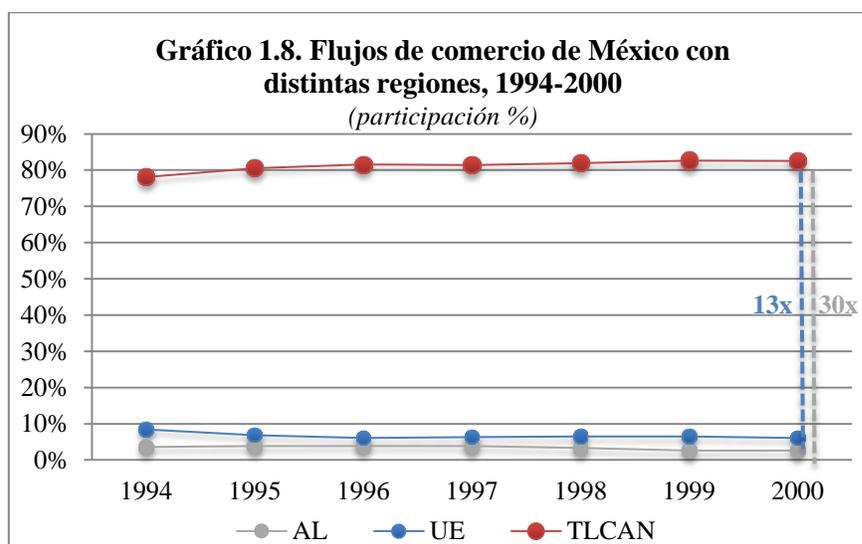
Cuadro 1.3. Flujos de comercio de México con distintas regiones, 1994-2000

(millones de dólares)

Región/Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América Latina	5,049	5,320	6,552	7,730	7,469	6,956	8,834
Unión Europea	11,926	10,504	11,355	14,015	15,834	18,086	20,856
TLCAN	109,539	122,458	151,297	179,206	199,216	230,192	281,335
TOTAL	126,514	138,282	169,204	200,951	222,519	255,234	311,025

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

⁴⁶ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Como puede apreciarse, el volumen de comercio de México con Estados Unidos en 2000 era 13 veces mayor que con la UE y 30 veces mayor que con América Latina, muestra de la elevada concentración de las relaciones comerciales de México.

1.2.4. TRANSICIÓN DE GOBIERNO

La recuperación económica reflejada al final del sexenio de Zedillo, permitió la relativa estabilidad económica del siguiente sexenio. Ello, aunado al optimismo con que inició la administración de Vicente Fox Quesada (2000-2006), le dio a México una legitimidad renovada. Tal optimismo se debió, particularmente, a los cambios en el sistema político nacional, que de alguna manera se extendió al ámbito internacional por el llamado *bono democrático*, término con el que se denominó a los méritos de haber transitado a la democracia tras 70 años de autoritarismo. (Anaya, 2006, p.31)

En este contexto, desde el principio de su gobierno, Vicente Fox planteó tres objetivos centrales para la política exterior:

1. proyectar una nueva imagen de México frente a la comunidad internacional;
 2. priorizar la relación estratégica con Estados Unidos; y
 3. fortalecer la presencia de México en los principales foros multilaterales.
- (Ídem., p.32)

La estrategia para lograr el primer objetivo, consistió en conseguir el ingreso de México al *club de las democracias respetuosas de los derechos humanos*. Sin duda, este suceso significó un cambio importante en la política exterior de México, pues por primera vez el país asumió su déficit en derechos humanos y aceptó el monitoreo, la crítica y la asesoría de actores internacionales intergubernamentales y no gubernamentales, ratificando la posición proactiva de México en los foros internacionales de derechos humanos. No obstante, la estrategia fue minimizada cuando México votó “contra Cuba” en la Comisión de Derechos Humanos de la ONU, hecho que evidentemente, imprimió mayor tensión y alejamiento con el régimen de Castro, además de cierta desconfianza de otros gobiernos latinoamericanos de orientación izquierdista.⁴⁷

En cuanto al segundo objetivo, el gobierno buscaba conseguir un “acuerdo migratorio integral” con Estados Unidos y profundizar la integración de América del Norte. No obstante, México no era una prioridad en la agenda de política exterior estadounidense, pues aunque en principio parecía que se podía lograr un buen acuerdo, tras los atentados del 11 de septiembre, el tema se enfrió, lo cual parece haber sido un buen pretexto, por parte de Estados Unidos, para dejar el tema de lado, pues transcurrida una década del suceso, los debates sobre el tema no prosperaron. (Ídem., pp.32-33)

Y, respecto al tercer objetivo, México se mostró activo en la organización de importantes reuniones internacionales, tales como: la Cumbre de las Naciones Unidas para el Financiamiento al Desarrollo, la V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Cumbre Extraordinaria de las Américas y la Cumbre América Latina, el Caribe y la Unión Europea (ALC-UE), entre otras. Pero su participación más destacada fue en el Consejo de Seguridad de la ONU, en el cual México se mantuvo contra la intervención de Estados Unidos en Irak. (Ídem., p.34)

Dichas acciones estaban encaminadas a proyectar una nueva imagen de México ante la comunidad internacional; no obstante, el balance de dicha estrategia fue negativo, pues al priorizar la relación con Estados Unidos, México se distanció de América Latina, perdiendo influencia en la región. (Ídem., p.36)

⁴⁷ Alejandro Anaya (2006) señala que se afectaron profundamente las relaciones con Cuba y Venezuela, y se pusieron inútilmente bajo tensión con Bolivia, Argentina y Chile. (p.36)

Durante la administración de Vicente Fox Quesada (2000-2006), la continuidad de objetivos de diversificación comercial se plasmó en el PND 2001-2006, en donde se menciona que:

“En la actual etapa de globalización económica, es muy importante dar una nueva orientación a los esfuerzos de México por lograr una inserción exitosa en la nueva economía mundial del siglo XXI. México es la octava potencia en el comercio internacional y se ubica entre los primeros 15 países por el tamaño de su producción industrial en el mundo; es un importante lugar de destino para la inversión extranjera directa y de portafolio, y las tendencias de su crecimiento influyen de manera determinante en la evolución de los mercados económicos y financieros internacionales. Sin duda, en años recientes se ha impulsado una profunda reforma económica en el país, se ha establecido una amplia red de acuerdos de libre comercio, de asociación económica, de cooperación y diálogo político, que deben traducirse en nuevas opciones para consumidores y productores mexicanos". (p.48)

Asimismo, el PND aborda dentro de sus objetivos estratégicos, la importancia de ampliar e intensificar nuestra relación con Europa –tras la firma de los acuerdos de comercio con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)– y la región Asia-Pacífico, así como intensificar la participación de México en los foros multilaterales, para no quedar fuera de la nueva arquitectura internacional.

Bajo dicho proyecto, Fox firmó tratados de libre comercio con diversos países, señalando que el activismo de México en la escena internacional debía renovarse: “ya no más búsqueda de pactos o acuerdos románticos que sólo se quedan en buenas intenciones o que no benefician directamente a la economía de mercado. Ahora nuestro país sería ejemplar en su nuevo papel en el área económica, bajo los lineamientos de los organismos multinacionales como el FMI y la OMC. Demostraría que puede ser, dentro y fuera, un alumno avanzado y obediente del orden neoliberal”. (Levy, 2009, p. 124)

En este sentido, durante la administración de Fox se formalizaron los siguientes acuerdos:

- el 1 de octubre de 2001 entró en vigor el TLC con la AELC, convenido en noviembre de 2000;
- el 15 de julio de 2004 entró en vigor el TLC con Uruguay, convenido en noviembre de 2003; y
- el 1 de abril de 2005 entró en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón, convenido en septiembre de 2004.⁴⁸

No obstante, para 2006 el volumen de comercio de México con los países de la AELC fue mínimo, representando en 2006 apenas el 0.3% del total de sus intercambios, con Uruguay el 0.1% y con Japón el 3.3%, cifra que merece una mención especial, puesto que con Japón no se ha firmado un TLC y el volumen de comercio con México es relativamente mayor.⁴⁹

Los escasos resultados alcanzados aunados al distanciamiento de nuestro país con los gobiernos de Cuba, Venezuela, Bolivia, Argentina y Chile, debido a los errores diplomáticos de Fox, provocaron que México perdiera buena parte del prestigio –traducible en influencia– que tenía en la región.

Ante dicho contexto, el gobierno de Fox centró su atención en Estados Unidos, argumentando que esa era la única relación verdaderamente estratégica, pues de ella dependería el logro del objetivo nacional de desarrollo, en palabras de Levy (2009): “la locomotora económica estadounidense tendría que jalar a México”. (p. 124)

Así, el gobierno de Fox decidió dar un paso más en la integración con Estados Unidos, al firmar la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) el 23 de marzo de 2005.⁵⁰ Bajo la ASPAN, México asumía que los enemigos de Estados Unidos eran los nuestros, comprometiéndose a reaccionar coordinadamente ante cualquier ataque o amenaza a la región y a garantizar el abasto de electricidad e hidrocarburos a la región. La ASPAN comprendía una

⁴⁸ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

⁴⁹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

⁵⁰ Dicha alianza se pactó sin consulta con la población ni con el Poder Legislativo e implicaba la dependencia económica y de los aparatos de seguridad e inteligencia de México a la dinámica estadounidense.

amplia agenda, incluyendo temas como la facilitación de negocios, comercio electrónico y tecnologías de la información, servicios financieros, energía, medio ambiente, protección de América del Norte contra amenazas externas, entre otros. Sin embargo, no se consideraban los problemas centrales de nuestro país, tales como: los fondos compensatorios para el desarrollo de las regiones afectadas por el TLCAN, el mercado laboral y la migración, es decir, México estaba dispuesto a cooperar en la política de seguridad de la región, definida unilateralmente por Washington, sin haber desarrollado una política propia. Afortunadamente, dicha alianza no prosperó. (Ídem., p. 125)

En el discurso, parecía prometedor el panorama de Fox; sin embargo, el balance de su administración fue negativo, ya que deshizo en sólo un sexenio el prestigio de la diplomacia mexicana al interior de América Latina, al priorizar la relación con Estados Unidos y no se dio cuenta que tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, las prioridades de Washington eran distintas a las suyas. (Anaya, op. cit., p.36)

El cuadro 2.2 muestra la evolución del PIB de 2001-2006. Los datos revelan un “cuasi-estancamiento” a lo largo del sexenio y aun considerando el crecimiento de 5.2% en 2006, el crecimiento promedio anual del sexenio fue de 2.4%, crecimiento por debajo del obtenido durante la administración de Zedillo (3.5%).⁵¹

Cuadro 1.4. Tasa anual de crecimiento del PIB 2001-2006
(valores porcentuales)

2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio anual
-0.2	0.8	1.4	4.1	3.2	5.2	2.4

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

El limitado crecimiento fue resultado de un gobierno dirigido por la falta de experiencia y abundancia de obstáculos. Sin mayoría en el congreso y sin un plan bien establecido en lo que a política exterior se refería, Fox desperdició su *bono democrático* desviviéndose en el discurso, sin muchas acciones concretas y con muchos errores. Por lo tanto, durante el sexenio, los estímulos para los

⁵¹ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

inversionistas fueron escasos, a pesar de los objetivos de política exterior planteados.

Finalmente, la administración de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) plasmó el objetivo de diversificar la agenda de la política exterior en el PND 2007-2012, el cual señala que:

“La posición geográfica de México ha significado, indudablemente, buenas oportunidades para la complementación económica con Estados Unidos y Canadá. Aprovecharlas mejor seguirá siendo un compromiso fundamental de la política exterior. Sin embargo, en un mundo dinámico en el que el mapa económico y político se mueve con relativa rapidez, y con ello también las oportunidades para apoyar el desarrollo de México, resulta vital para la nación ampliar y fortalecer las relaciones diplomáticas, comerciales, económicas y de inversión con otros países y regiones del mundo.” (p.123)

Calderón pretendía –en el diálogo– recuperar la posición de México en América Latina como actor indispensable en los procesos de concertación y como el agente mediador en el restablecimiento de los equilibrios regionales que alguna vez fue. Con este objetivo, el 7 de marzo de 2008, México asumió la Secretaría *Pro Tempore* del Grupo de Río para el siguiente bienio (Santo Domingo, República Dominicana).⁵² Se trata del mecanismo más importante de interlocución en la región, en el cual México tenía la misión de colocar en la agenda de los organismos regionales el combate a la delincuencia organizada y fortalecer la cooperación internacional en contra de este enemigo común. (Levy, op. cit., p.126)

En septiembre de 2007, Calderón realizó una visita a la India, a fin de promover un mayor intercambio comercial y de inversiones, el perfeccionamiento del marco jurídico bilateral, un diálogo permanente sobre asuntos multilaterales y el fortalecimiento de la cooperación técnica y científica. Por otro lado, durante la

⁵² México, en su calidad de Secretaría *Pro-Tempore* pretendía enfocar sus trabajos en lo siguiente: i) privilegiar el diálogo a fin de contribuir a la construcción de consensos al interior de la región; ii) consolidar el papel del Grupo de Río como interlocutor privilegiado con otros actores de la comunidad internacional; iii) fortalecer la convergencia de posiciones latinoamericanas en foros internacionales; iv) dar impulso político a los temas de interés regional, a fin de que se consoliden avances en los foros y organismos especializados; e v) impulsar la convergencia de los procesos subregionales de integración. (Portal de la Misión Permanente de México ante la ONU: <http://www.sre.gob.mx/onu/>)

primera visita oficial que realizó Calderón a China (julio de 2008) se consolidó la asociación estratégica bilateral, a fin de obtener nuevas oportunidades de cooperación, diálogo e intercambio comercial, haciendo a un lado los diferendos comerciales.⁵³ En octubre de 2008, se concretó la Asociación Estratégica entre México y la UE, que pretendía fortalecer el diálogo político y las relaciones de comercio e inversión entre ambas partes, así como aprovechar mejor el TLCUEM. (Ídem.)

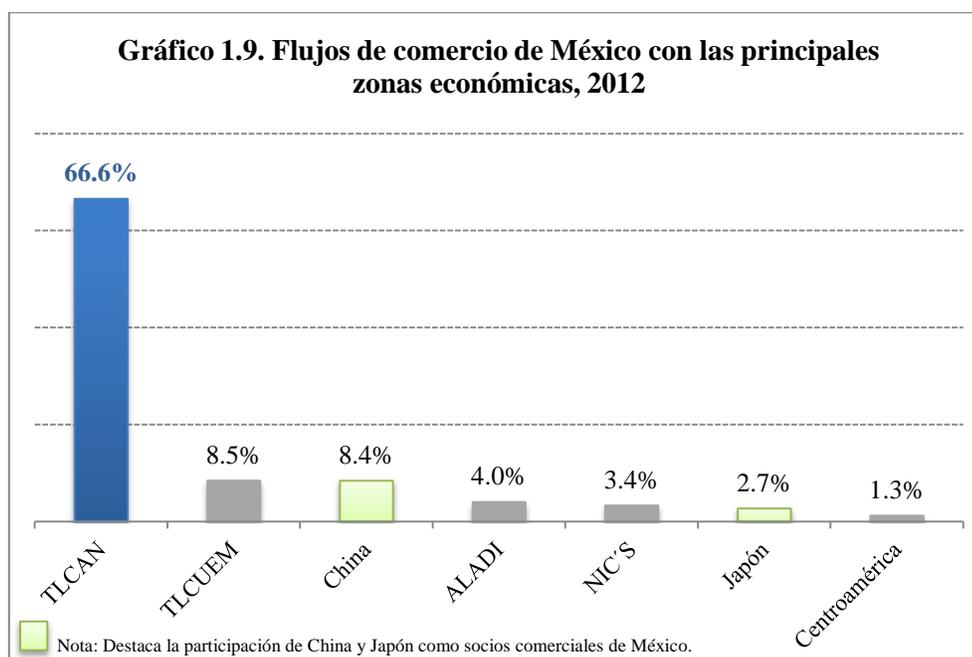
Adicionalmente, durante el último sexenio, se formalizaron los siguientes acuerdos:

- el 7 de junio de 2010 entró en vigor un Acuerdo de Complementación Económica con Bolivia, convenido en mayo de 2010.
- el 2 de agosto de 2011 entró en vigor un TLC con Colombia, convenido en junio de 2000.
- el 1 de febrero de 2012 entró en vigor un Acuerdo de Integración Comercial con Perú, convenido en abril de 2011.⁵⁴

A pesar de lo anterior, el objetivo de diversificación de la economía mexicana no progresó satisfactoriamente, ya que el nivel de comercio de México sigue concentrado con Estados Unidos. A continuación se aprecia la distribución del volumen de comercio de México con las principales regiones económicas.

⁵³ Durante su primera visita a China Calderón firmó siete acuerdos con dicho país, entre los que destacan: un protocolo veterinario para el comercio de carne de cerdo y un tratado de extradición (éstos documentos incluyen un protocolo de inspección y cuarentena para exportación e importación de carne de cerdo y la formación de un grupo de trabajo de inspección y cuarentena de la subcomisión de comercio y economía bajo la Comisión Financiera Permanente); otros dos documentos incluyen la cooperación técnica sobre asistencia y bienestar social y un programa de cooperación para el periodo 2008-2010 entre la Oficina de Alivio de la Pobreza del Consejo de Estado chino y la Secretaría de Desarrollo Social de México; el último documento, aparte del acta de la tercera reunión de la comisión permanente entre ambos países, es un acuerdo entre China y México para la promoción y la protección recíproca de inversiones. (s.n., 2008)

⁵⁴ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Como se puede apreciar, hasta 2012 el volumen de comercio de México se concentra de manera alarmante con los países socios del TLCAN, representando el 67% del total de sus intercambios –tan sólo Estados Unidos incorpora el 64%–. Posteriormente, se encuentra la UE como el segundo socio comercial de México con el 8.5% de los intercambios totales (en 2011 ocupó el tercer lugar) y en tercer lugar se encuentra China, país con el que México no ha suscrito un TLC.⁵⁵

En este sentido, la política exterior de Calderón se puede calificar como de bajo perfil, ocupándose básicamente de reparar los errores de su antecesor y a “resolver” asuntos internos, tales como la guerra contra el narcotráfico, la crisis económica de 2008, la epidemia de influenza, los intentos por conseguir la aprobación de las reformas estructurales, entre otras cuestiones.

En general, se puede decir que desde hace décadas, la política de diversificación de México se ha reducido a la firma de TLC's, sin que éstos vayan acompañados de acciones o programas que los soporten, es decir, se ha dejado la tarea al libre mercado y no se han incorporado prácticas operativas que los respalden y promuevan.

⁵⁵ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo/informacion-estadistica-y-arancelaria>

CAPÍTULO 2. ALEMANIA EN EL MUNDO

2.1. INFORMACIÓN GENERAL DE ALEMANIA

Alemania, oficialmente República Federal de Alemania (RFA), es un estado federal, democrático y social.⁵⁶ Se ubica en el centro de Europa, es la primera economía europea y forma parte de la UE. Su territorio abarca 357,000 km² y limita con nueve países: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, República Checa y Suiza. Posee una población de 81.7 millones de habitantes (Banco Mundial, 2011), la mayor población entre los Estados miembros de la UE, de los cuales 7.3 millones son extranjeros.⁵⁷ El idioma oficial es el alemán y desde el 1º de enero de 2002, la unidad monetaria es el euro.

Alemania es una república parlamentaria de dieciséis estados.⁵⁸ Berlín es la capital y la ciudad más grande de Alemania con 3.5 millones de habitantes (la segunda ciudad más grande de Europa), después se encuentran Hamburgo (1.8 millones), un puerto importante; Munich (1.3 millones), centro cultural y comercial; Colonia (991,400), ciudad industrial; y Frankfurt del Meno (667,600), ciudad comercial y manufacturera.⁵⁹

⁵⁶ La RFA fue constituida en 1949, cuatro años después del fin de la Segunda Guerra Mundial –Alemania había perdido parte considerable de su territorio, al ser ocupado y dividido entre los países aliados–, tras aprobarse en el oeste una nueva Constitución. Al cabo de pocos años, la RFA se integró como miembro de las Comunidades Europeas y de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Por su parte, la República Democrática Alemana (RDA, constituida en 1949 como respuesta a la fundación de la RFA), con un gobierno comunista, entró a formar parte del Pacto de Varsovia y el bloque soviético. De esta forma, Berlín (la antigua capital imperial) fue dividida física, política y económicamente en dos bloques. La parte oriental construyó un muro para evitar el contacto y la huida de su población hacia la parte occidental. No obstante, tras una historia de incidentes y desencuentros entre los dos estados alemanes, el muro de Berlín se abrió a la circulación el 9 de noviembre de 1989. Alemania se reunificó el 3 de octubre de 1990, recobrando su plena soberanía, quedando definitivamente suprimido el régimen de control político y militar de las potencias vencedoras de la Segunda Guerra Mundial. (Enciclopedia cubana EcuRed: http://www.ecured.cu/index.php/Rep%C3%ABblica_Democr%C3%A1tica_Alemana)

⁵⁷ La actualidad en Alemania: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/contenido-home/cifras-y-datos/republica-federal-de-alemania.html>

⁵⁸ Originariamente constaba de 11 estados en Alemania Occidental: Baden-Württemberg, Baviera, Bremen, Hamburgo, Hesse, Baja Sajonia, Renania Septentrional-Westfalia, Renania-Palatinado, Territorio del Sarre y Schleswig-Holstein; a los que se añadieron otros 5 de Alemania Oriental en 1990, tras la reunificación: Mecklenburgo-Antepomerania, Brandeburgo, Sajonia-Anhalt, Turingia y Sajonia. Berlín occidental fue legalmente una entidad separada hasta la reunificación, cuando Berlín Occidental y Berlín Oriental se unificaron y los cinco estados orientales se incorporaron a la RFA.

⁵⁹ “Guía país Alemania 2012”. Oficina Económica y Comercial de España en Berlín, Alemania, octubre de 2012, p.4.

Los principales polos económicos de Alemania son la Cuenca del Ruhr (antigua región siderometalúrgica que se está consolidando como localización de la alta tecnología y el sector terciario), Múnich y Stuttgart (alta tecnología, fabricación de automóviles), Rin-Neckar (química), Frankfurt del Meno (centro financiero), Colonia, Hamburgo (puerto, fabricación del Airbus). Paralelamente, se ha consolidado un pequeño pero potente sector industrial en diversos polos de alta tecnología, denominados *regiones faro* en Dresde, Jena, Leipzig, Leuna y Berlín-Brandeburgo.⁶⁰

En el escenario internacional, Alemania es miembro de los principales organismos financieros internacionales –el FMI, el Banco Mundial, la OMC, la OCDE, la ONU, la OTAN, el G8 –, aunque no es receptor de fondos. Y dentro de la OMC rigen para Alemania los acuerdos negociados a través de la UE en la rondas de negociación de la OMC –antiguo GATT–. (Guía país Alemania 2012, op. cit., p.48)

2.1.1. ANTECEDENTES RELEVANTES⁶¹

El siglo XX fue un siglo de convulsiones sin precedentes a nivel mundial, marcado por las dos Guerras Mundiales y la Guerra Fría, acontecimientos en los cuales Alemania tuvo una responsabilidad decisiva por situarse en el corazón de Europa y por su participación activa. Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial en 1945, el escenario mundial posbélico confrontó a los alemanes con una situación interna y externa absolutamente novedosa. Alemania se encontraba destruida y fue dividida en la República Federal de Alemania (RFA, conocida como Alemania Occidental) y la República Democrática Alemana (RDA, conocida como Alemania Oriental), pero no tardó en iniciar su reorganización política y recuperación económica mediante la apertura de su economía al funcionamiento de los mercados. Bajo esta directriz, el país se integró en la Comunidad Económica Europea (CEE)⁶² y con los

⁶⁰ “Informe Alemania 2011”. Instituto Valenciano de la Exportación, Munich, 2011, pp.11-12.

⁶¹ La actualidad en Alemania: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-exterior/main-content-05/alemania-en-el-mundo.html>

⁶² Nacida con el Tratado de Roma el 25 de marzo de 1957, firmado por los Jefes de Estado de Francia, la RFA, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, el objeto de la CEE consistió en promover el establecimiento de un Mercado Común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros.

El tratado establecía: a) la supresión, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana; b) un arancel aduanero común y una política comercial común frente a terceros; c) la supresión, entre los Estados

demás países de Europa occidental a través del libre comercio. Inició además su participación en diversas entidades financieras y comerciales internacionales (FMI, GATT, Banco Mundial).

Posteriormente, tras el desmoronamiento del orden mundial bipolar –con el fin de la Guerra Fría–, el país resultó ampliamente beneficiado de la dinámica política que culminó en la disolución de la Unión Soviética a finales de 1991, puesto que ello promovió la unificación de sus dos Estados separados en 1990, así como la plena soberanía nacional al cabo de casi medio siglo.

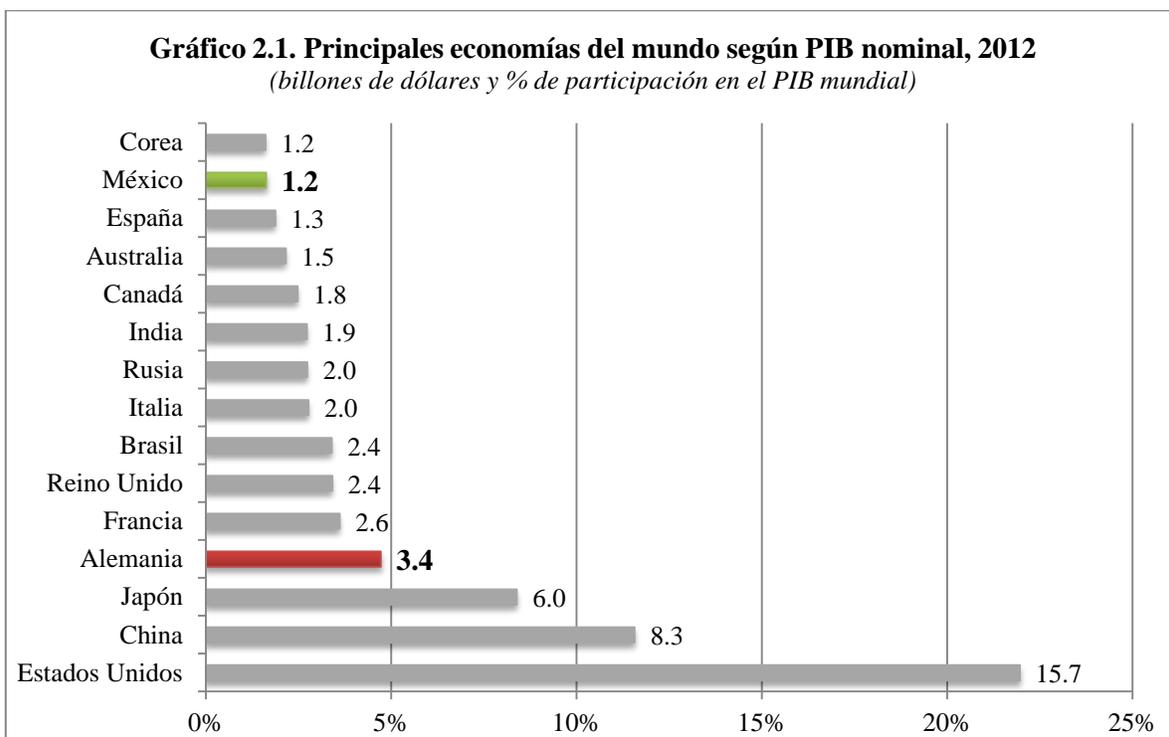
En adelante, el éxito de la nueva orientación alemana se ha debido en buena medida al manejo de su política exterior. Desde la fundación de la RFA en 1949, los esfuerzos constantes de todos los Gobiernos Federales se han centrado en la integración del país en estructuras de cooperación multilateral –en todos los ámbitos posibles: social, político, económico–, a fin de promover la primacía de la interdependencia económica internacional. No obstante, para fines del presente trabajo sólo se analizará la política comercial exterior.

2.1.2. SITUACIÓN ECONÓMICA Y DE COYUNTURA

Por el desarrollo de su economía, Alemania constituye un poderoso foco económico en el mercado mundial, situándose entre los países industrializados más avanzados. En este sentido, Alemania destaca como la cuarta economía mundial –sólo precedida por Estados Unidos, China y Japón– y la primera de Europa, con un PIB de 3.4 billones de dólares en 2012, que representa el 4.7% del PIB mundial (71.7 billones de dólares), según estimaciones del FMI.⁶³

miembros, de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales; d) una política común para la agricultura; e) políticas comunes para el movimiento de la mano de obra y los transportes, y f) instituciones comunes para el desarrollo económico. (La gran enciclopedia de Economía: <http://www.economia48.com/spa/d/comunidad-economica-europea-cee/comunidad-economica-europea-cee.htm>)

⁶³ International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

La crisis económica de 2008 –la peor crisis desde 1929– castigó duramente a la economía mundial en 2009, en particular al comercio internacional.⁶⁴ Sin embargo, la coyuntura mejoró notablemente a partir de 2010, debido sobre todo a la recuperación del comercio exterior.

Dicha crisis golpeó a Alemania en medio de una sólida fase de crecimiento, provocando un descenso en la actividad económica del 5.1%; no obstante, al tratarse de una economía orientada a la exportación de productos de alto valor tecnológico (medios de transporte, maquinaria y equipo, productos químicos, computadoras y aparatos electrónicos), el país superó rápidamente la coyuntura económica, principalmente por los pedidos realizados desde fuera de la UE y por la relativamente constante demanda interna de los consumidores (Guía de mercado Alemania 2011, p.8). Todo ello contribuyó a que Alemania experimentara una excepcional recuperación en 2010, alcanzando en 2011 un nivel de exportaciones superior al de antes de la crisis. Sin embargo, durante 2012 el país resintió las

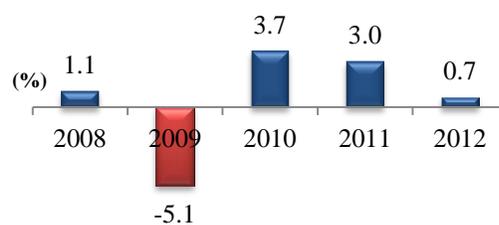
⁶⁴ Dicha crisis fue provocada por operaciones especulativas en los mercados inmobiliarios de Estados Unidos y provocó que en 2009 la economía mundial descendiera un 5%, mostrando una recuperación entre 2010 y 2011; no obstante, el recrudecimiento de la crisis internacional y financiera ha provocado una clara desaceleración durante 2012, lo que puede traducirse en una tasa de crecimiento inferior al 1% a finales de año. (Perspectivas de la economía mundial, 2012, p.6)

tendencias recesivas de su entorno europeo y la economía alemana se contrajo, alcanzando un crecimiento de tan sólo el 0.7%, según datos publicados por la Oficina Federal de Estadísticas de Alemania (Destatis). Entretanto, las perspectivas para 2013 son inciertas, se espera un crecimiento que oscilará entre el 0.3% y el 1%, dependiendo de la resolución de la crisis en Europa.⁶⁵

Cuadro 2.1. Exportaciones de ByS, Alemania 2008-2012
(miles de millones de dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012
Mundo	19,869	15,975	19,034	22,494	22,589
Crecimiento %	14.4	-19.6	19.2	18.2	0.4
Alemania	1,749	1,402	1,558	1,813	1,737
Crecimiento %	11.2	-19.8	11.1	16.4	-4.2

Gráfico 2.2. Evolución del PIB de Alemania, 2008-2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD y el FMI.

Posterior a la crisis mundial, el sector exportador alemán mostró una notable recuperación en 2010 y 2011; sin embargo, en 2012 éste mostró un descenso, derivado fundamentalmente de la menor exportación a países miembros de la UE, que como ya se mencionó, atraviesa una crisis interna.

2.1.3. ESTRUCTURA ECONÓMICA

Alemania presenta la estructura económica de un país altamente desarrollado, donde el sector primario (agricultura, ganadería y pesca) genera un escaso 0.9% del PIB (ocupa a unas 860,000 personas, aproximadamente un 2% de la población ocupada) y el sector secundario o productivo (industria, minería, construcción y suministro de agua y energía) es comparativamente más importante, generando el 28.2% del PIB (emplea a unas 7.3 millones de personas, aproximadamente el 18% de toda población ocupada).⁶⁶

Las principales cualidades de la industria alemana residen en:

⁶⁵ Sitio web Destatis (2013): <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/Indicators/Indicators.html>

⁶⁶ “Informe país Alemania 2012”. Embajada de España en Alemania, Berlín, marzo de 2013, p.22.

- la aplicación de las tecnologías más modernas, lo cual es especialmente cierto en las industrias clásicas como el automóvil, la maquinaria y equipo, el sector químico y la electrónica;
- la fuerte orientación hacia los mercados exteriores, condición especialmente importante, ya que Alemania es uno de los principales exportadores del mundo gracias a las importaciones; y
- el 90% de las empresas que la componen son pequeñas y medianas empresas (pymes), generando el 42% de la facturación de la industrial total y proporcionando empleo al 43% de la población ocupada en el sector. (Guía país Alemania 2012, op. cit., pp.10-11)

Las principales industrias de Alemania son la del automóvil, la electrotecnia,⁶⁷ la ingeniería mecánica y la industria química, mientras que los sectores con interesantes perspectivas son: biotecnología, aeronáutica, navegación por satélite, información y comunicaciones, medio ambiente, energías renovables, medicina técnica, productos farmacéuticos, servicios, tejidos y materias sintéticas. (Ídem.)

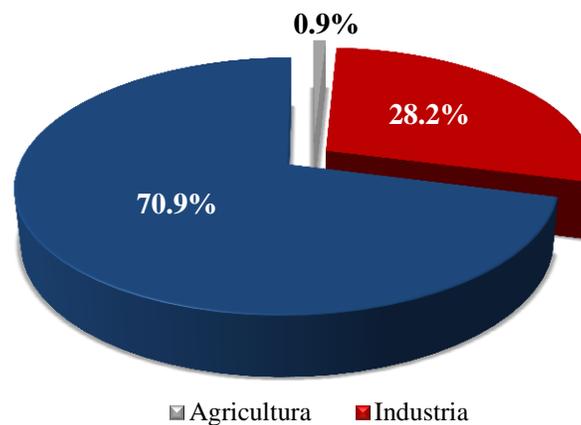
Esto ubica a Alemania en la vigésima posición del ranking global *Doing Business 2012* respecto de la *facilidad de hacer negocios*,⁶⁸ lo que implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. No obstante, la importancia del sector industrial en la economía alemana ha sufrido una modificación estructural importante en las últimas décadas, consistente en una menor participación en el PIB frente al aumento del sector servicios tanto en generación de valor agregado (70.9%) como en ocupación (emplea a unas 29.5 millones de personas, aproximadamente el 73.5% de toda población ocupada).⁶⁹ (<http://datos.bancomundial.org/pais/alemania>)

⁶⁷ La electrotecnia se refiere a la electricidad aplicada, incluyendo –entre otros– la fabricación, la distribución o transporte, los componentes eléctricos y los aparatos eléctricos. (www.nichese.com/electrotecnia.html)

⁶⁸ <http://espanol.doingbusiness.org/>

⁶⁹ El sector industrial en general y la energía en particular están muy condicionados en los últimos años por las necesidades de ahorro y la normativa medioambiental, traduciéndose en un aumento cada vez mayor de la tributación de los combustibles fósiles y la limitación de los derechos de emisión de gases con efecto invernadero. En contraparte, se está fomentando el empleo de las energías renovables mediante la imposición de remuneraciones mínimas, al tiempo que se subvenciona la investigación en estas energías. (Instituto Español de Comercio Exterior – ICEX: http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5296126_5296234_0_DE,00.html)

Gráfico 2.3. Estructura económica alemana, 2011
(% participación del valor agregado en el PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (no cuenta con información a 2012).

Así, cuando en 1970 el sector industrial y el de servicios tenían aproximadamente el mismo peso en el PIB (48%), en 2011 el sector servicios cobra una mayor relevancia en el funcionamiento de la economía.⁷⁰ (<http://datos.bancomundial.org/pais/alemania>)

2.2. POLÍTICA COMERCIAL EXTERIOR

En la era de la globalización, la política exterior adquiere una especial importancia al constituir una política ejercida desde el interior de un país hacia el resto del mundo, en un entorno donde países, sociedades y espacios económicos se relacionan y actúan interdependientemente.

Para Alemania, el final del conflicto Este-Oeste brindó nuevas expectativas a su política exterior, ya que bajo el antiguo orden mundial, ésta difícilmente habría podido establecer con tanta libertad sus prioridades esenciales. Sin embargo, en los últimos veinte años los asuntos de carácter nacional se han decidido internamente y no más por orientación de otros países.⁷¹

El principio más importante de la política alemana en el sector externo es el libre intercambio (de bienes, servicios y capital), sistema introducido en la posguerra por

⁷⁰ Por subsectores, el de servicios financieros, el de alquileres y el de servicios a empresas son los más productivos, puesto que dan empleo al 24% de la población ocupada en el sector servicios y generan el 42.7% del valor total generado por estos. (Guía país Alemania 2012, op. cit., pp.11-12)

⁷¹ La actualidad en Alemania: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-exterior/main-content-05/la-politica-exterior-bajo-el-signo-de-la-globalizacion.html>

el Ministro de Economía Ludwig Erhard, mediante el cual Alemania ofrece a sus contrapartes extranjeras múltiples oportunidades comerciales, para las cuales demanda reciprocidad. En este sentido, Alemania promueve ampliamente la interdependencia económica entre todas las naciones, considerándola esencial para potenciar las economías y elevar los niveles de bienestar. Dicha interdependencia económica, practicada en casi todos los sectores de la economía, ha resultado extraordinariamente fructífera para la economía alemana, puesto que gracias a un comercio internacional en permanente crecimiento, ésta ha logrado posicionarse como uno de los líderes en las exportaciones mundiales. Cabe mencionar que este éxito se ha apoyado sobremanera en la eficiencia de su industria, la fortaleza de su mercado de capitales, el tradicional espíritu ahorrativo de su población y una producción muy diversificada.⁷² Todo ello contribuyó a transformar, en el transcurso de cinco décadas, a la *Alemania derrotada* en la cuarta economía más poderosa.⁷³

⁷² La actualidad en Alemania: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/economia/main-content-06/el-modelo-de-exito-de-la-economia-social-de-mercado.html>

⁷³ Asimismo, es importante destacar el papel de Estados Unidos en dicho cambio, para lo cual vale la pena mencionar algunos antecedentes relevantes.

En los años treinta, la mayoría de las economías nacionales se desarrollaban en un entorno de gran proteccionismo comercial, con elevados aranceles y numerosas barreras no arancelarias que aislaban económicamente a los países, los cuales optaban por proteger sus mercados e industrias en lugar de desarrollarlos hacia el exterior.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, se comienza a revertir dicha tendencia para estimular el comercio internacional. En ese contexto, se creó el GATT, con el objetivo de reducir los aranceles, suprimir las barreras no arancelarias y potenciar los intercambios entre naciones.

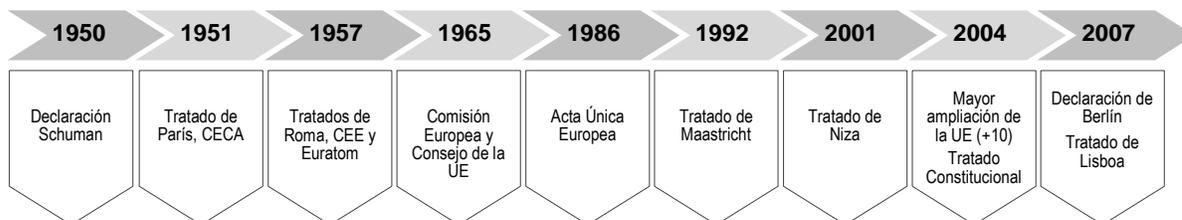
Posteriormente, al terminar la Guerra Fría, la liberalización comercial se ubicó en el centro del interés global y comenzaron a formarse bloques de comercio para acaparar una mayor parte de los mercados y capitales internacionales.

En lo que respecta a Estados Unidos, éste ha sido desde hace varias décadas, líder en tecnología y producción, para lo cual requiere absorber cada vez más mercados y capitales internacionales. Esto explica su enorme interés por impulsar y fortalecer la liberalización comercial. Por ello, al terminar la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos llevó a cabo el Plan Marshall, mediante el cual colaboró de manera importante en la reconstrucción y recuperación de Europa en general y de Alemania en particular, buscando restaurar y fortalecer sus industrias, que representarían en un futuro próximo un importante mercado disponible para la economía estadounidense. (<http://noticias.universia.net.mx/en-portada/noticia/2012/03/14/917368/14-marzo-1948-plan-marshall-es-aprobado-senado-estados-unidos.html>)

2.2.1. POLÍTICA COMERCIAL COMÚN (PCC)

Como bien se sabe, Alemania forma parte de la UE, participando activamente en el proceso de integración desde sus orígenes, posterior al fin de la Segunda Guerra Mundial.

Figura 2.1. Proceso de integración de la UE (véase anexo 2.1 para mayor información)



Fuente: Elaboración propia.

La pertenencia a la UE implica para sus Estados miembros el establecimiento de una serie de políticas comunes con el fin de coordinar sus economías. En particular, destaca la importancia de la Política Comercial Común (PCC), recogida en el artículo 3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TUE) (véase anexo 2.2 para mayor información).⁷⁴ En este sentido, la política comercial de Alemania no se ejecuta de forma autónoma, sino que en lo esencial ha pasado al ámbito comunitario. Cabe mencionar que una parte importante de la PCC se ejecuta a través o en relación con la OMC, debido al peso de la organización en las relaciones comerciales mundiales.⁷⁵

Los artículos del TUE que constituyen la base jurídica de la PCC, y de los que se deriva el reparto de competencias en esta materia, son el artículo 2, 3, 206 y 207. A ellos hay que añadir los artículos 216 y 217 permiten establecer acuerdos internacionales u otras formas de asociación.⁷⁶ El principal objetivo de la PCC es contribuir al interés común mediante el desarrollo del comercio mundial, la

⁷⁴ Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:es:PDF>

⁷⁵ En la OMC, la Comisión Europea se expresa en nombre de la UE y consulta de manera activa con todos los Estados miembros. (http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/index_es.htm)

⁷⁶ Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:es:PDF>

supresión progresiva de las restricciones sobre el comercio internacional y la reducción de los obstáculos al comercio.⁷⁷

La PCC en relación con países terceros se fundamenta en una amplia red de acuerdos que se pueden agrupar en dos categorías:

1. *Acuerdos recíprocos*. Las relaciones se establecen sobre una base de equilibrio, con concesiones recíprocas por ambas partes.
2. *Acuerdos no recíprocos*. Las relaciones se establecen con el objetivo de facilitar las exportaciones de países cuya situación de menor desarrollo justifica un trato especial, sin que se busque por tanto el equilibrio en las concesiones de las partes del acuerdo. (Ídem., p.4)

A este respecto, la tendencia actual de la PCC se orienta hacia los acuerdos recíprocos, tratando de situar las relaciones comerciales sobre una base de igualdad entre las partes y ajustando además los acuerdos concluidos a las normas de la OMC.

Los acuerdos con terceros países son regulados y condicionados por la aplicación de los distintos instrumentos con que cuenta la PCC, que son: (Ídem., pp.9-19)

(i) Política arancelaria:

La UE cuenta con un arancel exterior común, aplicado por todos sus miembros. El arancel de partida se fijó como media aritmética de los tipos que se aplicaban en los cuatro territorios aduaneros que constituían la Comunidad inicial, y ha ido variando desde entonces, por regla general en sentido descendente como consecuencia de las negociaciones y compromisos asumidos en el marco de la OMC.

⁷⁷ [s.n.] “La Política Comercial Común de la Unión Europea. La Organización Mundial de Comercio”. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Véase en: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/polcom%20UE.pdf>

(ii) Regímenes de importación y exportación,

Los regímenes de importación y exportación tienen por objeto establecer un reglamento común aplicable en la UE -basados en el principio del libre comercio-, así como definir los procedimientos para que la UE aplique, en caso de necesidad, las medidas de vigilancia y de salvaguardia pertinentes para proteger sus intereses.

El régimen de importación que se aplica a los países de la OMC y asimilados está regulado en el Reglamento 260/2009. En él se establece el principio general de la libertad de importación (con exclusión de los productos textiles sujetos a un régimen específico de importación y de productos originarios de determinados países terceros sometidos a un régimen común de importaciones), y se fijan las condiciones conforme a las cuales éstas pueden restringirse; sólo con carácter excepcional y temporalmente puede restringirse la importación. Para los países que no son miembros de la OMC, es de aplicación el Reglamento 110/2009 que sí considera excepciones concretas al principio de libertad de importación y que además fija condiciones menos estrictas para la aplicación de medidas de salvaguardia.

Por su parte, el principio general de libertad de exportación aparece recogido en el Reglamento 1061/2009, por el cual las exportaciones de la UE a terceros países no estarán sometidas a restricciones cuantitativas, si bien cabe imponer excepcionalmente restricciones a la exportación por razones de moralidad, seguridad, salud pública, defensa del patrimonio artístico y protección de la propiedad industrial y comercial.

(iii) Instrumentos de defensa comercial y Reglamento de Obstáculos al Comercio:

La liberalización comercial implica la necesidad de contar con mecanismos para asegurar que las reglas del comercio mundial se respeten, así como para proteger a cualquier parte perjudicada por algún incumplimiento. En este sentido, la UE ha adoptado las normas internacionales acordadas en el ámbito de la OMC o las derivadas de acuerdos bilaterales con terceros países, que pretenden salvaguardar la realización de un comercio equilibrado.

Además, la UE cuenta con el Reglamento 3286/94, relativo a las prácticas ilícitas y a los obstáculos al comercio que puedan afectar a las exportaciones comunitarias hacia los mercados de terceros países, por el que se establecen procedimientos comunitarios a fin de eliminar el perjuicio o los efectos comerciales adversos derivados de los mismos de acuerdo con las normas del comercio internacional.

(iv) Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG):

La UE mantiene el SPG, por el que de manera autónoma reduce o elimina los aranceles para las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo, con el objetivo de contribuir a su desarrollo.⁷⁸

2.2.2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO ALEMÁN

Con 82 millones de habitantes y una elevada renta per cápita (41,514 dólares)⁷⁹, Alemania es uno de los principales mercados del mundo, caracterizado por ser competitivo y diversificado, en el que prima la calidad y la garantía de servicio.

2.2.2.1. COMERCIO DE MERCANCÍAS

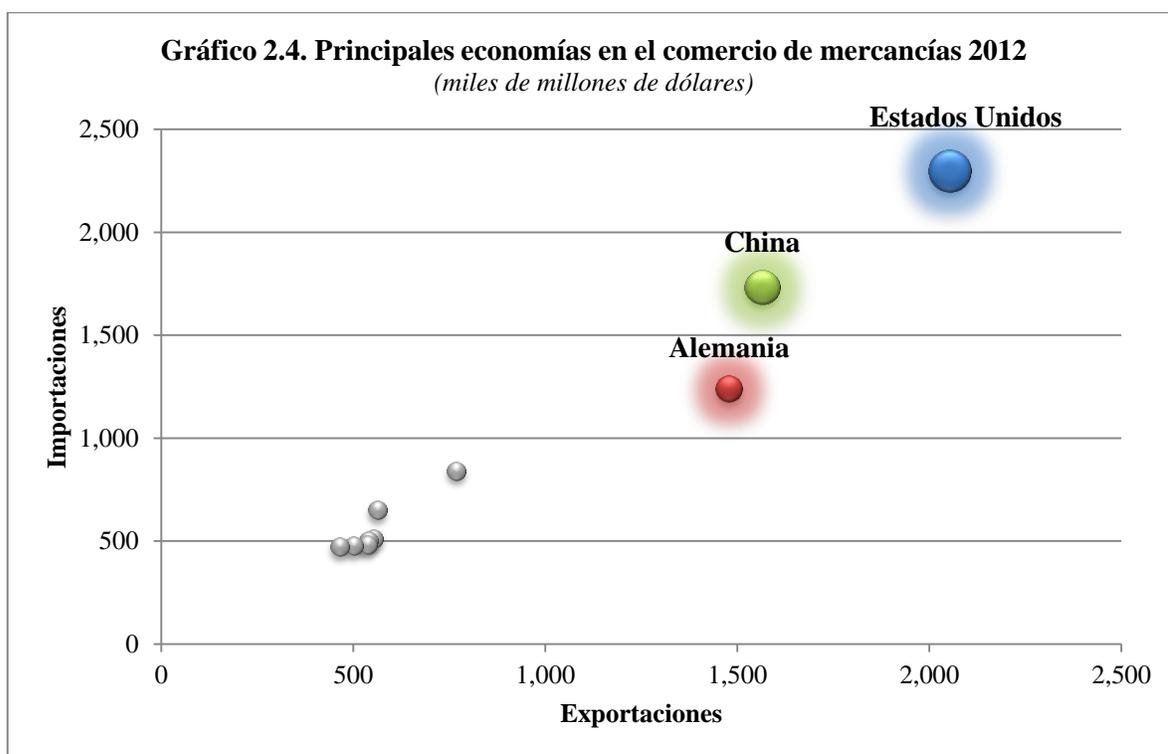
Por su apertura al mundo, en 2012 Alemania ocupó el tercer lugar a nivel mundial en el comercio de mercancías (exportaciones e importaciones), con un volumen de comercio equivalente a 2.7 billones de dólares. Alemania se encuentra tan sólo detrás de Estados Unidos (con déficit comercial de 735,313 millones de dólares, 4.7% de su PIB) y China (con superávit comercial de 317,996 millones de dólares, 3.9% de su PIB).⁸⁰ (*Véase anexo 2.3 para mayor información*)

⁷⁸ El SPG permite el acceso al mercado comunitario con exención total o parcial de los derechos de aduanas a las exportaciones de productos manufacturados y de determinados productos agrícolas procedentes de los países en vías de desarrollo. Éste es a la vez instrumento de la política comercial y de la política de desarrollo de la Comunidad Europea, al tratarse de un instrumento de cooperación, pero transitorio, ya que está destinado a retirarse de los países que dejen de necesitarlo.

Es importante destacar que la UE absorbe un quinto de las exportaciones de los países en vías de desarrollo y un 40% de las importaciones de la UE procede de dichos países. Asimismo, la UE es el mayor importador mundial de productos agrícolas procedentes de los países en vías de desarrollo. (http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11016_es.htm)

⁷⁹ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/alemania>

⁸⁰ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx>



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

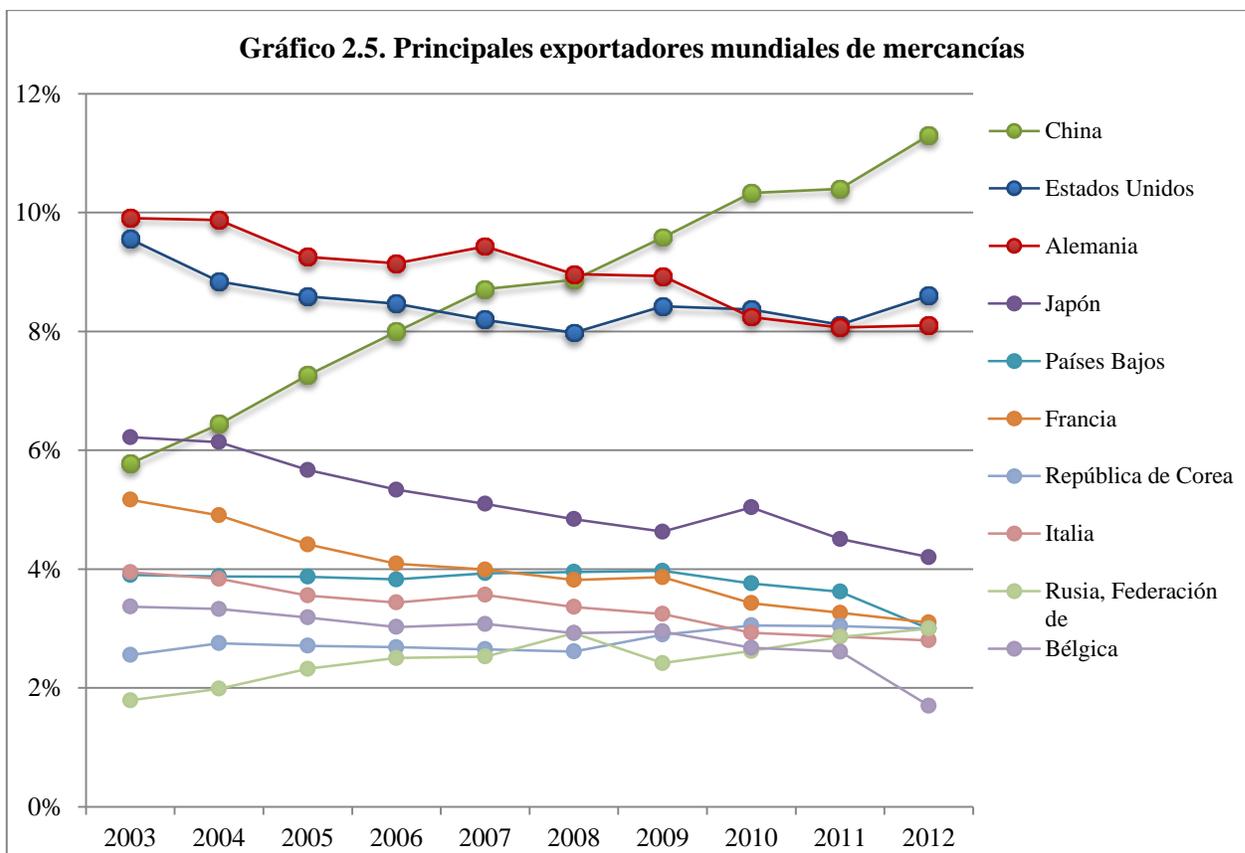
En consecuencia, Alemania es uno de los países más influyentes en el rumbo de la economía global. No obstante, es importante mencionar que las exportaciones de Alemania disminuyeron un 4.5% respecto de 2011, año en que mostraron un crecimiento de 17.8% respecto al año anterior, situación que obedece a la actual crisis que atraviesa la UE en su conjunto. Por su parte, las importaciones disminuyeron un 5.7% en 2012, después de que en 2011 habían mostrado un crecimiento de 18.9%.

Con exportaciones por valor de 1.5 billones de dólares (43.9% del PIB) e importaciones de 1.2 billones de dólares (36.8% del PIB), Alemania presenta un importante superávit comercial de 238 mil millones de dólares (7.1% del PIB).⁸¹ Cabe señalar que en 2011, el superávit comercial alemán era 40% mayor que el de China; sin embargo, dicha tendencia se ha revertido de manera extraordinaria, por lo que en 2012, el superávit comercial chino fue 33.5% mayor que el alemán, lo cual pone en evidencia las consecuencias de la crisis europea.⁸²

⁸¹ Cabe mencionar que ese enorme superávit hace responsable a Alemania de muchos de los desequilibrios mundiales, en especial en la UE. Retomando a Keynes, la responsabilidad de los desequilibrios debe ser compartida por los superavitarios y por los deficitarios, lo que constituye el centro del problema.

⁸² Ídem.

En 2012, Alemania ocupó el tercer lugar como exportador mundial de mercancías, después de haber ocupado seis años seguidos, entre 2003 y 2008, la primera posición y ser reconocido como “campeón mundial de la exportación”. Sin embargo, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico, Alemania fue superada en 2009 por China y en 2010 por Estados Unidos. Aun así, sigue siendo líder exportador en maquinaria, vehículos, química y productos para el hogar. (Guía país Alemania 2012, op. cit., p.12)



Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

La genuina tradición exportadora alemana se refleja en que aproximadamente uno de cada cuatro euros se gana en la exportación y más de uno de cada cinco puestos de trabajo depende directa o indirectamente del comercio exterior. (Guía país Alemania 2013, p.8)

Los principales socios comerciales de Alemania para la exportación son Francia, Estados Unidos, Países Bajos, China y Reino Unido.

Cuadro 2.2. Principales socios de Alemania p/exportar 2012 (miles de millones de dólares)			
Orden	País	Valor	Participación
1	Francia	134.0	9.1%
2	Estados Unidos	110.8	7.5%
3	Reino Unido	93.7	6.3%
4	Países Bajos	91.0	6.2%
5	China	85.5	5.8%
6	Austria	74.0	5.0%
7	Italia	71.8	4.9%
8	Suiza	62.2	4.2%
9	Bélgica	57.2	3.9%
10	Polonia	54.2	3.7%
Total Mundo		1,478.3	100%

Elaboración propia con datos de Estadísticas del Comercio Exterior Europeo (DataComex)

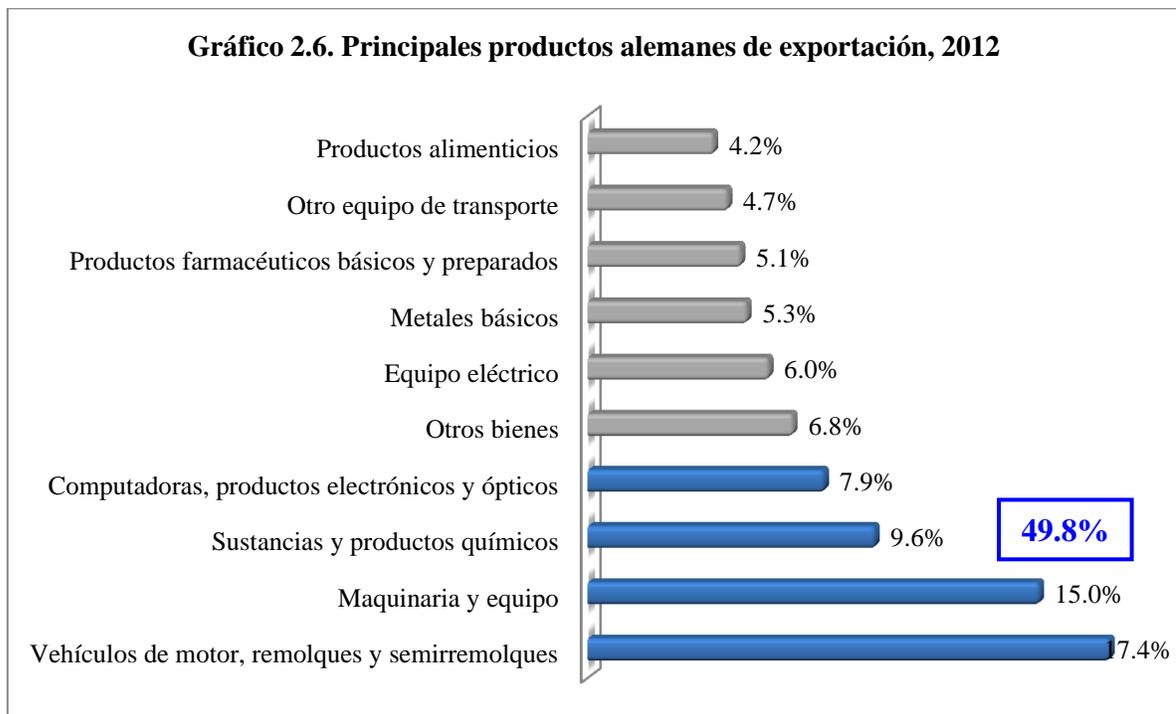
Los principales socios comerciales de Alemania en Europa son Francia, Reino Unido y los Países Bajos y fuera de ella son China y Estados Unidos, como se mencionó anteriormente (*véase anexo 2.4 para mayor información*).

La economía alemana se especializa en el desarrollo y la fabricación de bienes industriales complejos, principalmente bienes de inversión y tecnologías de producción innovadoras de alto valor agregado, siendo éstos muy apreciados a nivel internacional. Los principales ramos industriales son los del automóvil, la ingeniería mecánica, la industria química y la electrónica. Al menos el 50% de la facturación procede de la exportación de bienes de dichos ramos industriales (500,000 millones de euros), ocupando a unas 2.9 millones de personas (*véase anexo 2.5 para mayor detalle*).⁸³

83

Sitio web Destatis (2013): <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/TradingGoods/Tables/ImportsExports.html#Footnote1>

Gráfico 2.6. Principales productos alemanes de exportación, 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de Destatis.

Sin duda, la especialización en sectores de media y alta tecnología, ha fortalecido a la economía alemana al reducir su vulnerabilidad frente a la competencia externa.

Asimismo, cabe resaltar que es en los sectores del automóvil, maquinaria e industria química donde se realiza el mayor gasto en investigación y desarrollo (I+D), así como en los que la balanza comercial arroja un superávit más elevado.

La industria del automóvil es motor fundamental de la innovación, generando aproximadamente el 30% del gasto interno empresarial en I+D de la economía alemana. Con seis fabricantes: Volkswagen (VW), Audi, BMW, Daimler, Porsche (VW) y Opel (General Motors), Alemania figura, junto con Japón, China y Estados Unidos, entre los mayores fabricantes de automóviles del mundo.⁸⁴

Por su parte, la ingeniería mecánica juega un papel clave en la economía alemana al ser el ramo industrial que más empleo ofrece (965,000 puestos de trabajo) y con

⁸⁴ Aunque históricamente la industria del automóvil ha sido la principal fortaleza de la economía alemana, los fabricantes alemanes se han visto seriamente afectados por la crisis de ventas que vive el sector a nivel mundial. (<http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/economia/main-content-06/potentes-sectores-industriales-y-terciarios.html>)

más del 20% de las inversiones en I+D, la industria eléctrica es uno de los segmentos en crecimiento más potentes e innovadores.⁸⁵

Lo anterior hace indiscutible la relevancia de Alemania en el comercio mundial; sin embargo, es importante señalar que Alemania debe gran parte de su éxito en el sector externo a las importaciones, pues las industrias locales –y por ende la economía en general– dependen fundamentalmente de la compra de insumos extranjeros para sustentar a la producción nacional.

Alemania constituye el tercer importador mundial (detrás de Estados Unidos y China), es un importante socio comercial de muchos países y el mercado más importante de la UE (en 2012, Alemania absorbió el 7.0% de las importaciones mundiales).⁸⁶

Orden	País	Valor	Participación
1	Países Bajos	161.9	13.1%
2	Francia	86.3	7.0%
3	China	78.5	6.3%
4	Bélgica	73.7	5.9%
5	Italia	63.0	5.1%
6	Reino Unido	56.1	4.5%
7	Rusia	51.1	4.1%
8	Austria	50.6	4.1%
9	Estados Unidos	48.4	3.9%
10	República Checa	47.0	3.8%
Total Mundo		1,240.1	100%

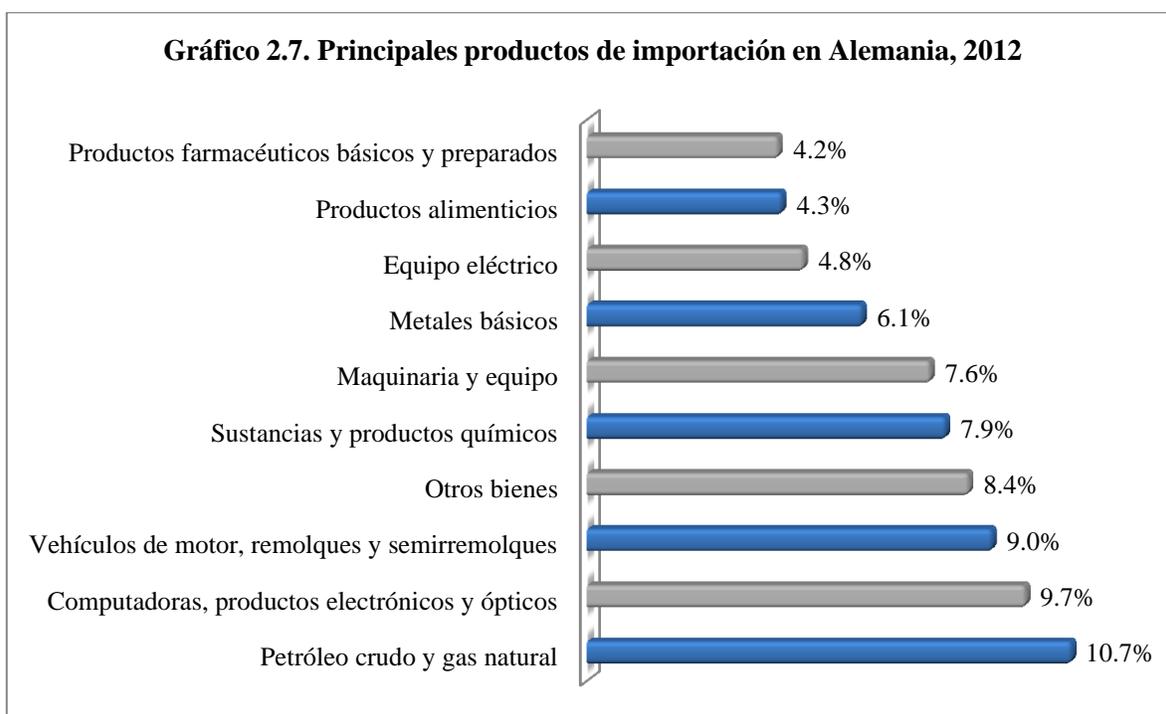
Elaboración propia con datos de DataComex.

Puesto que las importaciones abastecen a las industrias locales, su composición es similar a las exportaciones, destacando el gran peso de los bienes industriales.

⁸⁵ Ídem.

⁸⁶ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Gráfico 2.7. Principales productos de importación en Alemania, 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de Destatis.

Alemania importa principalmente petróleo crudo y gas natural, aparatos electrónicos y ópticos, y vehículos.

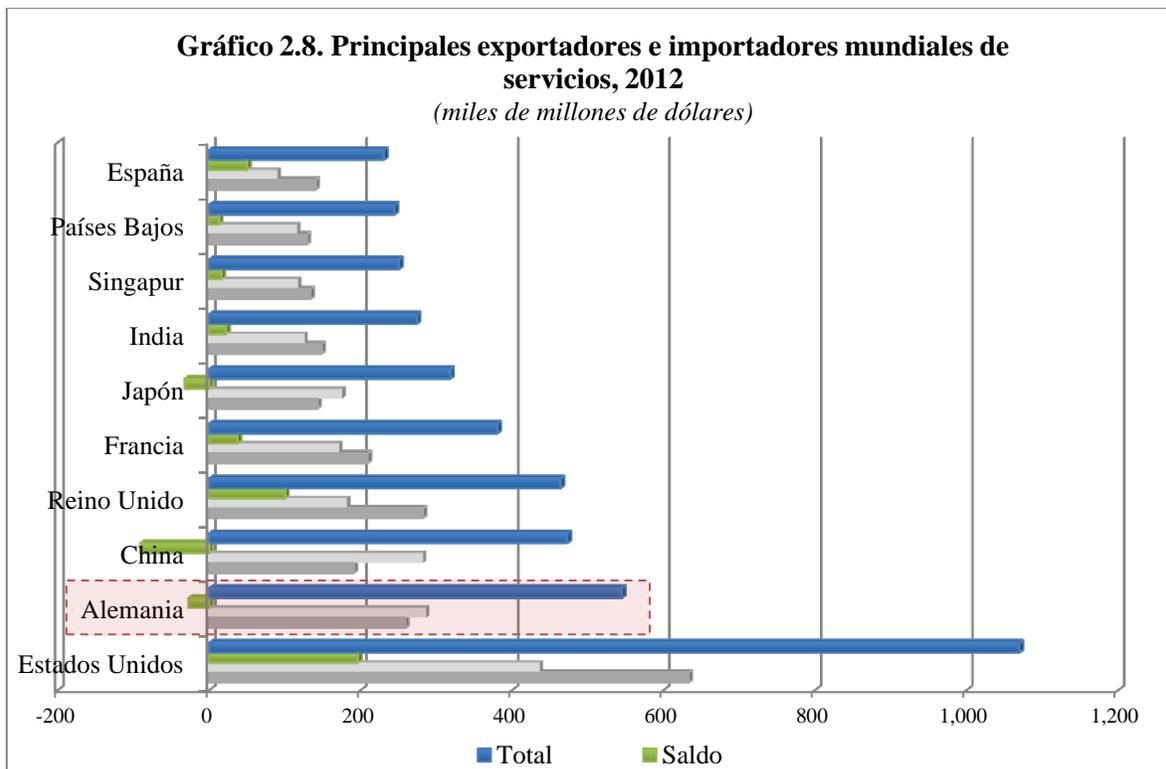
2.2.2.2. COMERCIO DE SERVICIOS

Respecto del comercio de servicios, Alemania ocupó en 2012 el segundo lugar a nivel mundial, con un total de 545 mil millones de dólares (con un déficit de 27 mil millones de dólares), tan solo detrás de Estados Unidos, con un total de 1.1 billones de dólares y superávit de 197 mil millones de dólares (*véase anexo 2.3 para mayor información*).⁸⁷

No obstante, es importante mencionar que las exportaciones alemanas disminuyeron un 2.2% respecto de 2011, año en que mostraron un crecimiento de 8.7% respecto a 2010. Por su parte, las importaciones disminuyeron un 3.4% en 2012, después de que en 2011 habían mostrado un crecimiento de 10.7%.

⁸⁷ Ídem.

El sector servicios emplea a más de 29 millones de personas.⁸⁸ El principal pilar del sector son la banca y los seguros, concentrados en Frankfurt del Meno, la principal plaza financiera de Europa continental, donde también tienen su sede el Banco Central Europeo (BCE), el Banco Federal Alemán y la Bolsa.⁸⁹



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

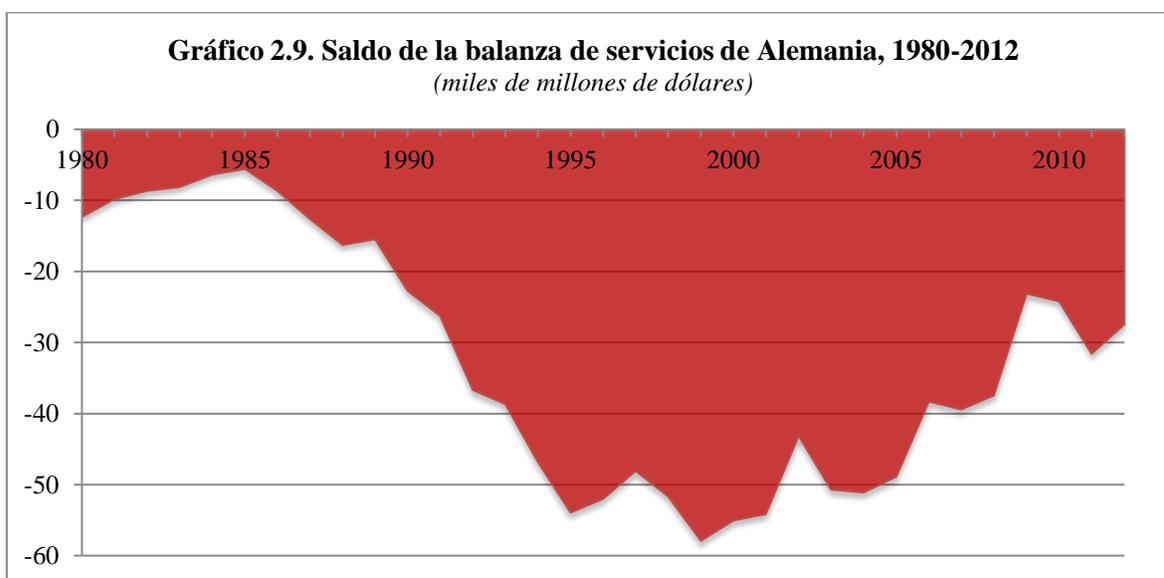
A diferencia del comercio de bienes, la balanza de servicios alemana ha sido tradicionalmente deficitaria, pero desde 1999 se observa una notable reducción del déficit, debido sobre todo al fuerte aumento en la exportación de servicios.⁹⁰

⁸⁸ Alrededor de 12 millones de empleados en empresas terciarias públicas y privadas, 10 millones en el comercio, la hostelería y el transporte y otros 7 millones en el ámbito de los servicios financieros, inmobiliarios y empresariales.

⁸⁹ <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/economia/main-content-06/potentes-sectores-industriales-y-terciarios.html>

⁹⁰ La reunificación alemana puso en marcha un importante crecimiento de la construcción en el Este del país, pero el auge de la construcción se agotó en 1995, dando inicio a una crisis de diez años, debida a la debilidad de la demanda interna en general y de la residencial privada en particular.

Sin embargo, en las últimas décadas, la economía alemana ha experimentado una modificación estructural importante por el descenso en la participación del PIB del sector primario y el sector productivo frente al aumento del sector servicios. Así en 1970 el sector productivo y el de servicios tenían aproximadamente el mismo peso en el PIB, un 48%, y el sector primario un 4%, mientras que en 2010 el sector servicios –sin contar la construcción– contabilizó el 70.9% del PIB, mientras que el sector productivo y el primario aportan sólo el 28.2% y el 0.9%, respectivamente.



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Pese al déficit en el comercio de servicios, en conjunto, la balanza de pagos alemana es superavitaria. En 2012, el país tuvo un superávit de cuenta corriente de 210 mil millones de pesos (6.3% del PIB).⁹¹

2.3. IMPORTANCIA DE ALEMANIA EN LA UE

Derivado de su situación geográfica, Alemania comparte todas sus fronteras con otras naciones europeas, por lo cual siempre ha participado de manera activa en el proceso de integración de la UE, siendo uno de los seis países fundadores y respaldando la profundización de su integración, ampliación e institucionalización.

Como organización internacional, la UE siempre ha prestado especial atención a las relaciones con el resto del mundo, a través de su política exterior, conformada por: (i) la política comercial, (ii) la política de ayuda al desarrollo, (iii) la Política

Dicho aumento ha tenido lugar principalmente por el aumento de empleo y recursos en el sector, mientras que en cambio el aumento de productividad ha sido siempre inferior al del sector productivo. Durante 2010, los servicios dieron empleo al 73,5% de la población ocupada, correspondiente con unos 29,5 millones de personas, frente al 18% del sector productivo.

El descenso en la aportación al PIB por el sector productivo y el correlativo ascenso en el segmento de los servicios a empresas lleva a la conclusión, de que ha habido un trasvase de empleo de aquél a éstos, originado por el aumento de la subcontratación o outsourcing de terceros por parte de la industria. (Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior (ICEX). http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5296126_5296234_0_DE,00.html)

⁹¹ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx>

Exterior y de Seguridad Común y, por exclusión, (iv) las restantes medidas de política comercial. En este sentido, la PCC ha sido de gran apoyo para configurar de forma progresiva un esquema de relaciones exteriores articulado y ha consolidado al libre comercio como uno de los principios en los que se sustenta la UE. (Nieto Solís, 2001, pp. 229-230) Aun excluyendo el comercio entre países miembros, que representa poco más del 15% del PIB de la UE,⁹² ésta ocupa el primer lugar entre los bloques comerciales del mundo con el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales, lo que la coloca como la región comercial más importante del mundo.⁹³

Asimismo, la UE se caracteriza por desempeñar un papel clave en las estructuras creadas para facilitar el comercio global, como el GATT, organismo creado en 1948 para garantizar el desarrollo del comercio internacional por medio de normas comunes (OMC a partir de 1995).⁹⁴

La participación de Alemania como actor clave en la UE radica básicamente en dos factores:

- a) Con 82 millones de habitantes, Alemania es el mercado de mayor tamaño y mayor peso específico de la UE (constituye el 16.2% de la población total).⁹⁵
- b) Es el país que más contribuye económicamente a la UE. En 2011, según estadísticas más recientes, Alemania aportó al presupuesto comunitario (130 mil millones de euros en 2011) un total de 19,671 millones de euros (15.1%).⁹⁶ En 2012, el presupuesto fue de 147 mil millones de euros.⁹⁷

⁹² <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/Indicators/Indicators.html>

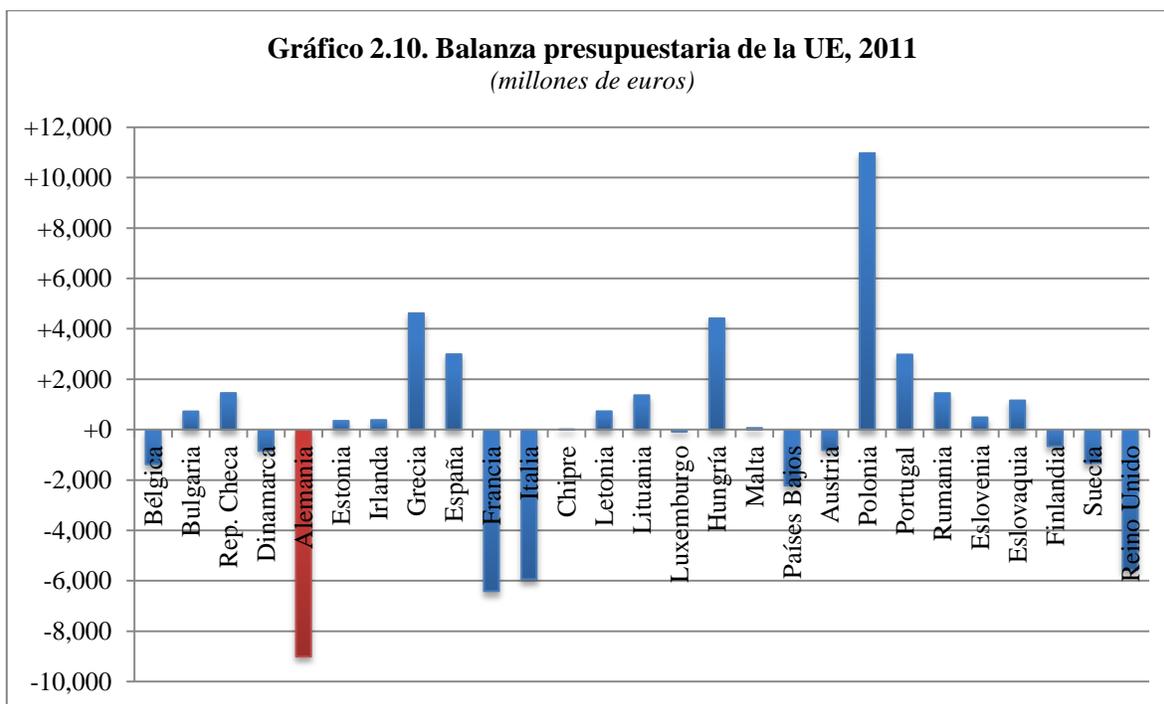
⁹³ <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

⁹⁴ Sitio web de la OMC (2013): http://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm

⁹⁵ <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/economia/main-content-06/>

⁹⁶ Asimismo, es importante señalar que Alemania es el país que más se ha beneficiado de la UE, tanto política –jugando un papel activo en la política europeísta al compartir todas sus fronteras con otros países europeos– como económicamente en el intercambio comercial intracomunitario, baste señalar el superávit comercial de 21,874 millones de dólares que Alemania tiene respecto del resto de los países comunitarios.

⁹⁷ Sitio web de la Comisión Europea (2013): http://ec.europa.eu/budget/figures/2012/2012_en.cfm



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea. Financial Programming and Budget, 2011.

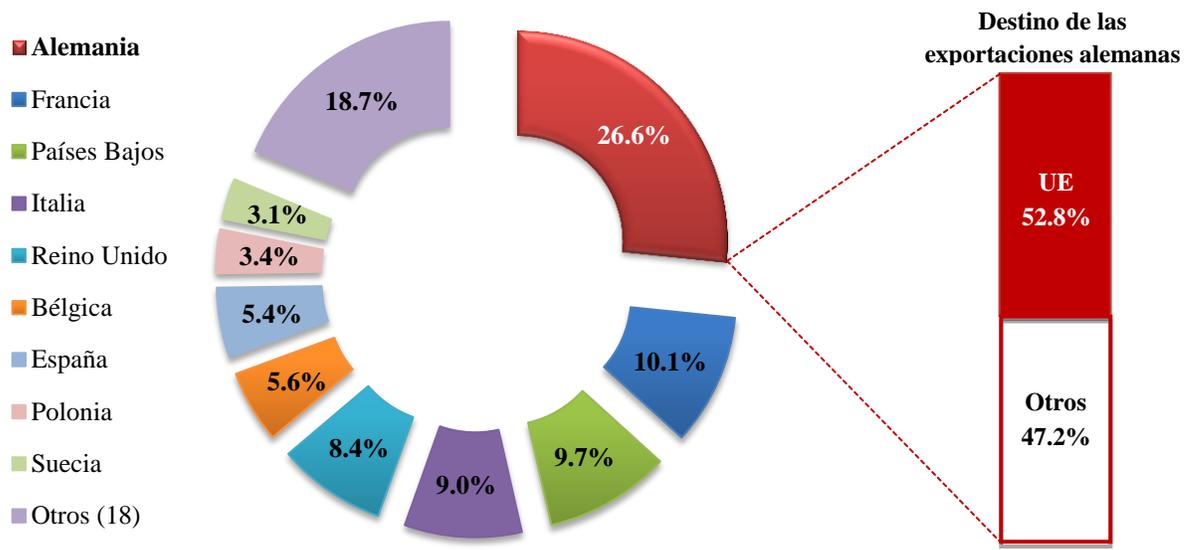
A continuación se describe más ampliamente la importancia de Alemania en el mercado comunitario.

2.3.1. COMERCIO DE MERCANCÍAS

En 2012, los países miembros de la UE absorbieron el 30.6% (5.6 billones de dólares) de las exportaciones mundiales de bienes (18.2 billones de dólares), de las cuales el 26.6% (1.5 billones de dólares) son originarias de Alemania.⁹⁸

⁹⁸ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Gráfico 2.11. Principales exportadores de la UE, 2012



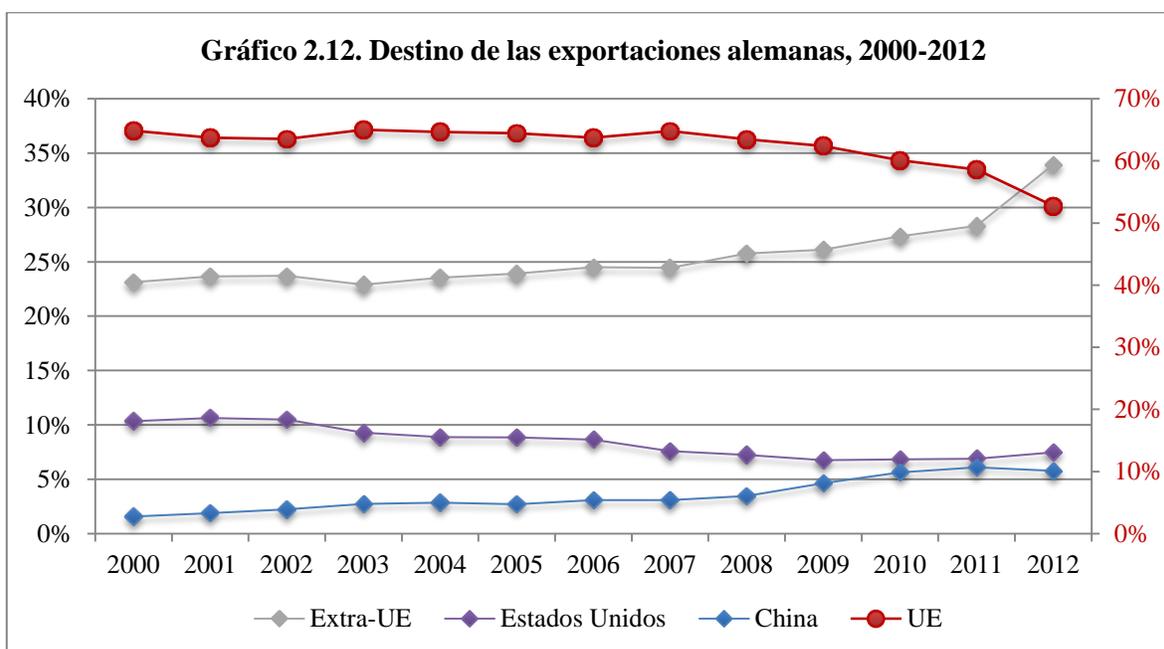
Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Como se puede observar, la importancia de Alemania en el mercado comunitario es trascendental al producir más de un cuarto de las exportaciones de la UE. De la misma forma, los países miembros de la UE son esenciales para el mercado alemán, siendo el destino para poco más de la mitad de sus exportaciones.

En grandes rubros, la mayor parte de las importaciones alemanas son originarias de Europa (70%), seguidas por Asia (18%) y América (9%), mientras que las provenientes de África y Australia tan sólo representan el 3% y el 0.4%, respectivamente.⁹⁹

Cabe mencionar que desde hace algunos años se observa una tendencia a la baja de la UE como destino de las exportaciones alemanas, mientras que aumenta el de China y otros países fuera de Europa, mientras que Estados Unidos viene recuperando su participación, misma que se vio reducida en 2008. La tendencia a la baja de la UE como destino fue originada e intensificada a partir de la crisis financiera internacional de 2008.

⁹⁹ Sitio web de Destatis (2013): <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/ForeignTrade.html>



Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex. Estadísticas de Comercio Exterior de la UE.

Respecto de las importaciones, los países comunitarios absorben el 30.4% (5.4 billones de dólares) de las importaciones mundiales de bienes (17.7 billones de dólares), de las cuales el 23.1% (1.2 billones de dólares) son originarias de Alemania.¹⁰⁰ Asimismo, llama la atención la progresión de las importaciones de China en el mercado alemán, las cuales en tan sólo una década (2000-2012) se han incrementado en 396.2%, pasando de la décima posición (con el 3.2%) en las importaciones alemanas a la tercera posición con una participación del 6.3%.¹⁰¹

2.3.2. COMERCIO DE SERVICIOS

Respecto al comercio de servicios, actualmente los países de la UE absorben el 41.5% (1.8 billones de dólares) de las exportaciones mundiales (4.4 billones de dólares), de las cuales el 14.1% (259 mil millones de dólares) son originarias de Alemania.¹⁰²

¹⁰⁰ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

¹⁰¹ <http://datacomex.comercio.es/CabeceraPersonalizada.aspx>

¹⁰² Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Gráfico 2.13. Participación de las exportaciones de la UE en el comercio de servicios, 2012

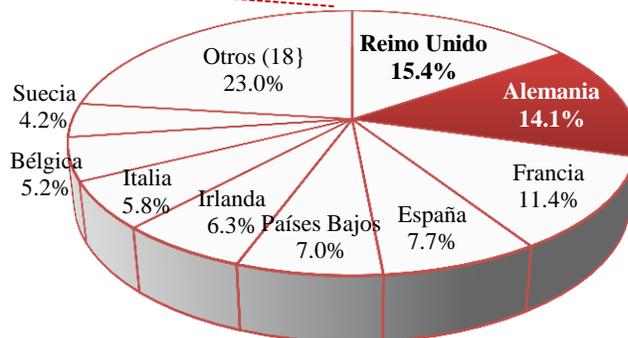
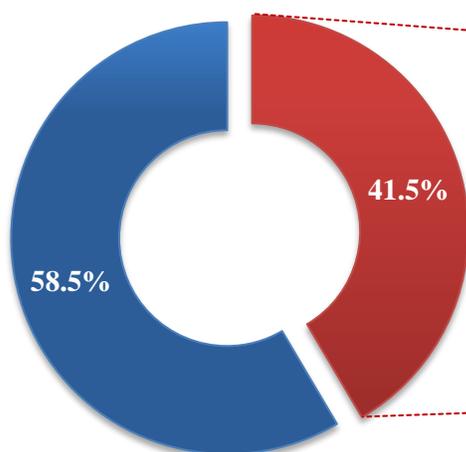


Gráfico 2.14. Principales exportadores de la UE, 2012

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Como se puede observar, Alemania es el segundo exportador de servicios de la UE y destina a dicho mercado el 51.7% de sus exportaciones.

Respecto a las importaciones, los países miembros de la UE absorben el 36.4% (1.5 billones de dólares) de las importaciones mundiales de servicios (4.2 billones de dólares), de las cuales el 18.9% (286 mil millones de dólares) son absorbidas por Alemania.¹⁰³

2.3.3. LA UNIÓN EUROPEA COMO ORIGEN DE FLUJOS DE IED

Tradicionalmente, las corrientes de IED mundiales se han concentrado en las economías desarrolladas, siendo éstas las principales emisoras y receptoras de dichos movimientos de capital, tal es el caso de las mayores economías de la UE. De hecho, 34.3% del acervo mundial de salidas de IED procede de la UE (3.1% del PIB comunitario). Por el otro lado, los países de la UE son receptores del 25.7% de IED mundial (2.4% del PIB comunitario).¹⁰⁴

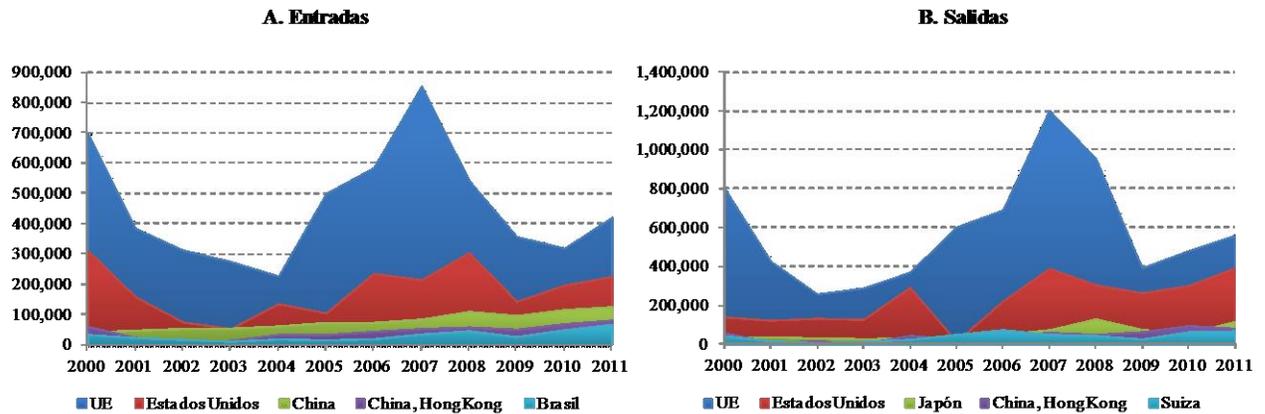
Una alta proporción de estas corrientes de capital se realizan entre países pertenecientes al mercado comunitario, sobre todo entre las economías de mayor tamaño, por lo que entre los principales países inversionistas y receptores de IED

¹⁰³ Ídem.

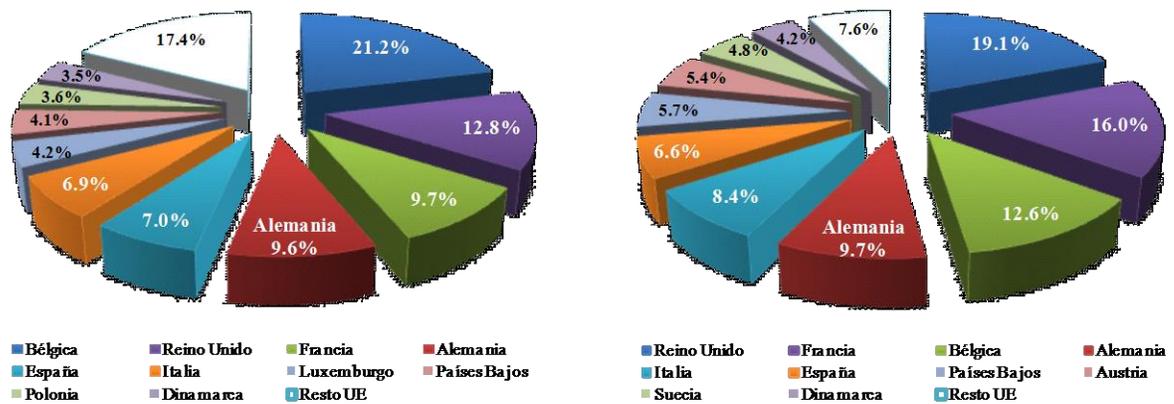
¹⁰⁴ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

mundial sobresalen: Reino Unido, Francia, Bélgica, Alemania, Italia, España y los Países Bajos (*véase anexo 2.6 para mayor información*).

Figura 2.2. Principales países emisores y receptores de IED a nivel mundial, 2000-2011
(millones de dólares)



Principales países comunitarios emisores y receptores de IED, 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD (*actualización 18-jul-2012*).

Los principales actores de estos flujos de inversión son las grandes empresas transnacionales. De hecho, las grandes transnacionales europeas, pero también las pequeñas y medianas, son de las más internacionalizadas del mundo y superan a sus pares de los Estados Unidos y Japón en diversos indicadores de actividad internacional (CEPAL, 2012, p. 64). Por ello, el comportamiento inversor de las empresas europeas determina en gran medida la evolución de las corrientes de IED a nivel mundial. En términos generales, las empresas transnacionales del Reino Unido, los Países Bajos y Alemania son las más globalizadas.

Hasta los años ochenta, el patrón de la IED mundial estaba dominado por Estados Unidos y Europa occidental. Posteriormente, con la irrupción de Japón se completó

una tríada que concentraba las corrientes de IED mundiales. Sin embargo, en la última década, los países en desarrollo han ido ganando participación tanto en las corrientes de entrada como de salida de inversión extranjera y en el período más reciente se han posicionado como los principales receptores de IED, con más del 50% del total mundial, destacándose los países denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China). (Ídem.)

Además, cabe destacar que los últimos años han sido especialmente difíciles para la UE debido a la crisis financiera y, recientemente, a los graves problemas de deuda soberana de algunas de sus economías.

América Latina y el Caribe fue uno de los destinos de inversión preferidos de la UE durante los años noventa. No obstante, en la última década el liderazgo latinoamericano en las inversiones europeas ha perdido impulso. Este estancamiento se ha asociado, por un lado, a la incorporación de nuevos Estados miembros a la UE, la creciente relevancia de Oriente Medio y el norte de África en la agenda exterior europea y la grave crisis financiera mundial que ha golpeado con particular fuerza a varios de sus países miembros. Por otro lado, si se compara con Asia, la región ha tenido una posición menos favorable a la IED como resultado, en buena parte, de los escasos esfuerzos realizados por aumentar el contenido tecnológico y de innovación en la estructura productiva de los países latinoamericanos, aún muy concentrados en los recursos naturales. (Ídem., pp.64-65)

Tal como se puede ver a continuación, en la última década las inversiones intracomunitarias representaron el 57.2% del total. Por su parte, las inversiones de la UE hacia Estados Unidos se situaron en 13.3%, mientras que América Latina y el Caribe registran un porcentaje de tan solo el 2.6%.

Cuadro 2.4. UE: Distribución de flujos de IED según destino, 2000-2011*Porcentajes*

Destino	Flujos de IED		Flujos de IED fuera de UE	
	2000-2005	2006-2011	2000-2005	2006-2011
UE	61.9	57.2	-	-
Estados Unidos	11.5	13.3	30.3	31.1
Europa fuera de la UE	10.1	10.5	26.6	24.6
África	1.9	2.5	5.0	5.9
Países en desarrollo de Asia	4.8	5.4	12.6	12.6
América Latina y el Caribe	3.3	2.6	8.7	6.1
Otros	6.4	8.4	16.8	19.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, 2012.

CAPÍTULO 3. MÉXICO EN EL MUNDO

3.1. INFORMACIÓN GENERAL DE MÉXICO

México, oficialmente Estados Unidos Mexicanos, se localiza en América del Norte, limita al norte con Estados Unidos de América, al sureste con Belice y Guatemala, al oriente con el golfo de México y el mar Caribe y al poniente con el océano Pacífico. Con una superficie de 1.96 millones de km², es el décimo cuarto país más extenso del mundo. Posee una población de aproximadamente 117 millones de personas en 2012, lo cual lo coloca como el décimo primer país más poblado del mundo. El idioma oficial es el español y la moneda de uso corriente es el peso mexicano. México es una república democrática, representativa y federal compuesta por 32 entidades federativas: 31 estados y el Distrito Federal.¹⁰⁵

En lo que toca a la política exterior, el país sostiene varios principios que se encuentran definidos en la Constitución: el derecho de autodeterminación, el principio de no intervención, la solución pacífica de conflictos, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales.¹⁰⁶ El Presidente de la República tiene la facultad de representar al país para celebrar tratados internacionales y todos los asuntos relativos a la política exterior.

En el escenario internacional, México es miembro de los principales organismos financieros internacionales, entre ellos: la ONU, el FMI,¹⁰⁷ el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la OCDE, el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), la OMC, el G20.

¹⁰⁵ <http://cuentame.inegi.org.mx/territorio/extension/default.aspx?tema=T>

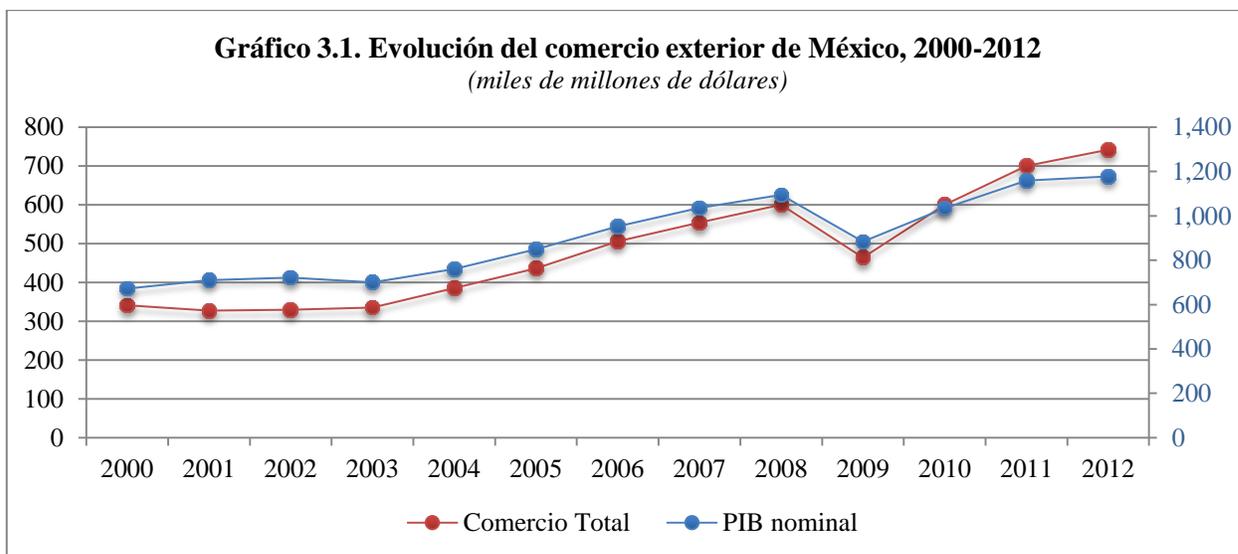
¹⁰⁶ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (p.72): <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>

¹⁰⁷ México ocupa el lugar 16 entre los países miembros con las mayores cuotas, las cuales determinan el número de votos y el acceso a los recursos de la institución. La cuota se calcula en función de datos del PIB, cuenta corriente y reservas internacionales. (Sitio web del FMI (2013): <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx#3>)

3.2. SITUACIÓN ECONÓMICA Y DE COYUNTURA

Por el desarrollo de su economía, México destaca como la décimo cuarta economía mundial, con un PIB de 1.2 billones de dólares en 2012, que representa el 1.6% del PIB mundial (71.3 billones de dólares), según el FMI.¹⁰⁸

La crisis económica de 2008 golpeó a México en medio de una fase de crecimiento, provocando un descenso en la actividad económica de 6% y del comercio exterior de 22.6%;¹⁰⁹ no obstante, al tratarse de una economía orientada al comercio exterior, el país superó rápidamente la coyuntura económica, mostrando una gran recuperación en 2010, con un crecimiento de 29.3%. En 2011, el comercio exterior continuó con su desempeño positivo (creció 16.7%), alcanzando los 700,218 millones de dólares y en 2012 creció 5.9%, con lo que consolidó su recuperación de los efectos derivados de la crisis económica mundial, alcanzando un nuevo nivel histórico de 741,666 millones de dólares (63% del PIB). En el siguiente gráfico se puede ver como el comercio exterior muestra un comportamiento análogo al del PIB, lo que evidencia la importancia del comercio exterior en la economía nacional.¹¹⁰



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y del Banco Mundial.

¹⁰⁸ International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>

¹⁰⁹ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

¹¹⁰ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

En 2012, las exportaciones alcanzaron los 370,915 millones de dólares (31.5% del PIB), lo que representa un crecimiento de 6.2% respecto a 2011. Mientras que las importaciones crecieron 5.7%, alcanzando los 370,752 millones de dólares (31.50% del PIB), con lo que el saldo de la balanza comercial mostró un superávit de 163 millones de dólares, superando el déficit comercial de 2011 (1,468 millones de dólares, 0.1% del PIB), el menor desde 1998.¹¹¹

De acuerdo con el informe “*Perspectivas económicas mundiales*” del Banco Mundial publicado en enero pasado, en 2012 la economía de México, -la segunda más grande de Latinoamérica-,¹¹² continuó siendo sólida, con un crecimiento del 3.9% respecto de 2011, a pesar de sus fuertes vínculos con la economía de Estados Unidos. No obstante, las perspectivas señalan que el crecimiento podría alcanzar tan sólo un 3.3% en 2013, en parte debido a la menor expansión de Estados Unidos.¹¹³

3.3. ESTRUCTURA ECONÓMICA

El crecimiento económico nacional se caracteriza por profundizar las desigualdades económicas y sociales inherentes a un país con una economía subordinada y dependiente. Dichas desigualdades han sido el producto, tanto de factores externos (economía nacional subordinada y dependiente de Estados Unidos) como internos (excesiva concentración de la industria, el comercio, los servicios y la mano de obra en algunas regiones, a expensas del atraso y la pobreza del resto del país). (Linares, 2010)

¹¹¹ Ídem.

¹¹² La primera economía latinoamericana es Brasil con un PIB nominal de 2.4 billones de dólares, según datos del FMI.

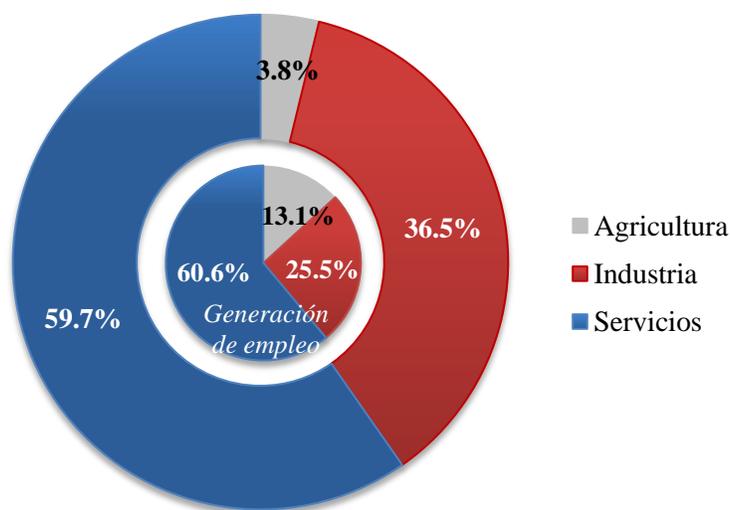
¹¹³ De acuerdo con la OCDE, aunque pareciera contra-intuitivo, la perspectiva económica para el país se muestra más alentadora que para sus dos principales socios comerciales. Mientras que para Estados Unidos se estima un crecimiento del PIB en el 2013 de 2.0% y para la UE una recesión de -0.1%, para México el crecimiento sería de 3.3%. Esto se debe principalmente a que el país se encuentra en una mejor situación en términos macroeconómicos que sus contrapartes, haciendo viable un crecimiento más robusto de su economía.

En Estados Unidos, el crecimiento económico es todavía modesto y se combina con la falta de confianza por parte de los consumidores estadounidenses, un desapalancamiento por parte de las empresas y una consolidación fiscal que no termina por eludir el temido precipicio fiscal.

En Europa, se muestra una creciente falta de credibilidad y consenso político para establecer estrategias que eviten el rompimiento de la zona, tanto en el corto como en el largo plazos. Este riesgo, el temor de insolvencia de algunos bancos y las preocupaciones sobre la deuda soberana pesan en el ambiente de negocios, haciendo muy difícil que los inversionistas se arriesguen y creen empleos.

El sector terciario es el predominante en la estructura económica nacional, el cual genera el 59.7% del PIB (ocupa a unas 30.1 millones personas, equivalente al 60.6% del total de empleos); el sector industrial ocupa el segundo lugar, con una participación del 36.5% del PIB (ocupa a unas 12.7 millones personas, equivalente al 25.5% del total de empleos); mientras que la agricultura, como porcentaje del PIB (3.8%) ha decrecido constantemente y juega un papel cada vez menor en la economía, aunque emplea a un porcentaje alto de la fuerza laboral (6.5 millones personas, equivalente al 13.1% del total de empleos), la mayoría de los cuales cultivan para subsistencia.¹¹⁴

Gráfico 3.2. Estructura Económica, 2011
(participación del valor agregado del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (no hay actualización a 2012).

3.4. COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON EL MUNDO

Según datos de la UNCTAD, las exportaciones mexicanas de bienes y servicios alcanzaron en 2012 los 387,662 millones de dólares (la cifra más alta de la historia), lo que representa una expansión del 6% respecto de 2011 y 58.4% respecto de 2009 (244,730 millones de dólares), año en que las exportaciones disminuyeron 20.9%, derivado de la crisis mundial. De hecho, el sector exportador ha sido uno de los motores que impulsaron el crecimiento de la economía

¹¹⁴ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

mexicana, el cual genera el 32.9% del PIB y uno de cada cinco empleos está vinculado a la actividad exportadora.¹¹⁵

Por su parte, las importaciones de bienes y servicios crecieron un 5.2% en 2012 para alcanzar los 400,366 millones de dólares (34% del PIB). Dicho incremento obedeció a los siguientes crecimientos individuales: bienes de capital (16%), bienes intermedios (15%) y bienes de consumo (25%).¹¹⁶

Como resultado, en 2012 el déficit comercial de México se ubicó en 12,703 millones de dólares (1.1% del PIB), el menor de los últimos 14 años y 17.4% menor respecto del año anterior (15,370 millones de dólares).

Derivado de lo anterior, en 2012 el comercio exterior de México presentó un desempeño muy positivo, ya que no solo consolidó su recuperación de los efectos derivados de la crisis económica mundial, sino que alcanzó nuevos niveles históricos.

3.4.1. COMERCIO DE MERCANCÍAS

En 2011, México ocupó el décimo sexto lugar como exportador e importador de mercancías, con un volumen de comercio equivalente a 700,218 millones de dólares (60.5% del PIB nacional y 1.9% del comercio mundial). Sin embargo, en 2012 escaló posiciones, ubicándose en el lugar décimo quinto como exportador de mercancías y en el lugar décimo cuarto como importador. Esto es, las exportaciones aumentaron 6.2% y las importaciones 5.7% respecto de 2011.¹¹⁷

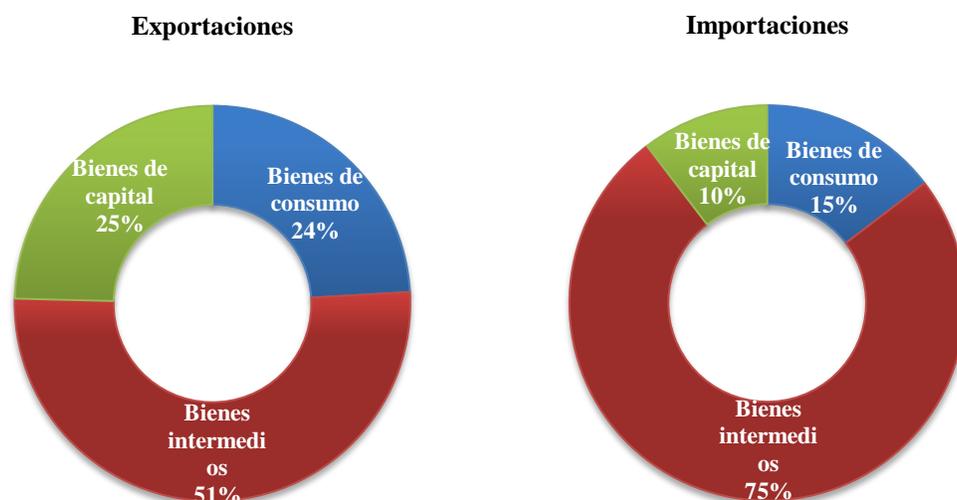
La economía mexicana se caracteriza por comerciar principalmente bienes intermedios, sector que presenta un importante déficit comercial (87,557.5 millones de dólares, equivalente a 7.4% del PIB). (INEGI, 2012, p.17)

¹¹⁵ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/febesp2012.pdf

¹¹⁶ Sitio web de la Embajada de México en Alemania (2013): www.sre.gob.mx/alemania/

¹¹⁷ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Gráfico 3.3. Principales exportaciones e importaciones según tipo de bien, 2012



Cuadro 3.1. Balanza comercial según tipo de bien, 2006-2012

(miles de millones de dólares)

Año	Exportaciones				Importaciones				Saldo			
	Total	Bienes consumo	Bienes intermedios	Bienes capital	Total	Bienes consumo	Bienes intermedios	Bienes capital	Total	Bienes consumo	Bienes intermedios	Bienes capital
2006	249.9	64.7	132.1	53.1	256.1	36.9	188.6	30.5	-6.1	27.8	-56.5	22.6
2007	271.9	73.2	142.2	56.5	281.9	43.1	205.3	33.6	-10.1	30.2	-63.1	22.9
2008	291.3	81.9	152.8	56.6	308.6	47.9	221.6	39.1	-17.3	33.9	-68.8	17.5
2009	229.7	72.4	109.2	48.1	234.4	32.8	170.9	30.6	-4.7	39.6	-61.7	17.4
2010	298.5	85.7	145.1	67.6	301.5	41.4	229.8	30.2	-3.0	44.3	-84.7	37.4
2011	349.4	89.5	180.6	79.3	350.8	51.8	264.0	35.0	-1.5	37.7	-83.5	44.3
2012	370.9	89.3	190.4	91.3	370.8	54.3	277.9	38.6	0.2	35.0	-87.6	52.7

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

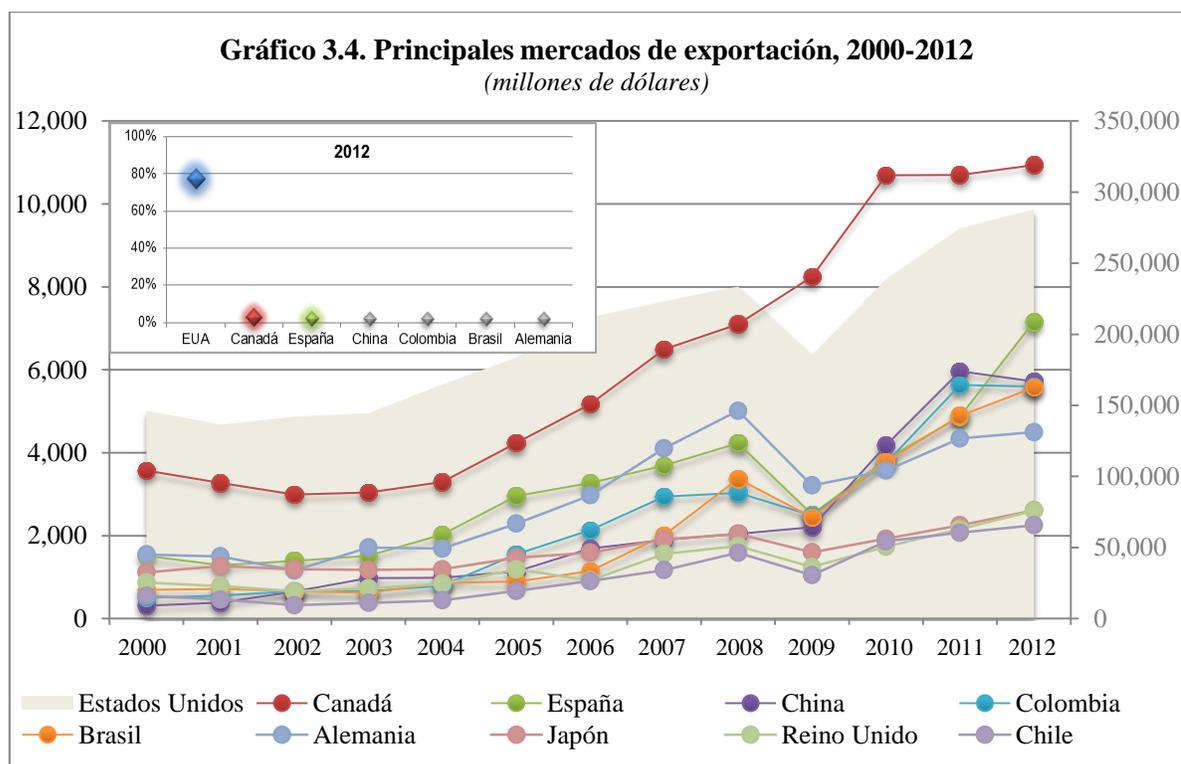
Como se puede apreciar, en 2012, el 75% de las importaciones mexicanas se conformaron por bienes intermedios, lo que se explica en buena medida por la demanda de la industria mexicana para integrar este tipo de bienes en la elaboración de productos de exportación de mayor valor agregado.

México pasó de ser, en décadas anteriores, un exportador eminentemente de petróleo, a un país con un sector exportador altamente manufacturero, condición que ha promovido la entrada intensiva de importaciones para su producción.¹¹⁸ El

¹¹⁸ Antes de la entrada al GATT (1986), México era un exportador de materias primas, más de dos tercios de sus exportaciones consistían de productos petroleros, mientras que hoy, la participación de estos productos en la exportación ha caído al 16%. (Serra Puche, 2008, p.9) Por su parte, la contribución de los productos manufacturados ascendió de 24.3% a 80%, en dicho periodo. (INEGI, op. cit., pp.13-14) Pese a que se puede hablar de un mayor agregado de las exportaciones mexicanas, no se puede hablar de una diversificación de las exportaciones.

sector exportador puede ser dividido en dos segmentos: (i) uno compuesto por exportaciones intensivas en importaciones, que comprende a las empresas que operan en los términos del Programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX) (*en la sección 5.7.2. se describe el funcionamiento de este programa*), para el fomento de la industria maquiladora de exportación y de importación temporal de insumos para la producción de bienes destinados a la exportación, exentando del pago de impuestos a los insumos importados para la producción de bienes destinados a las exportaciones; y (ii) el otro agrupa al resto de las exportaciones manufactureras.¹¹⁹

Los principales socios comerciales de México para la exportación de mercancías son Estados Unidos, Canadá, España, China, Colombia, Brasil y Alemania. Tan sólo estos países abarcan el 88.2% de las exportaciones, lo que da una idea de la elevada concentración del comercio nacional (*véase anexo 3.2.1 para mayor información*).¹²⁰



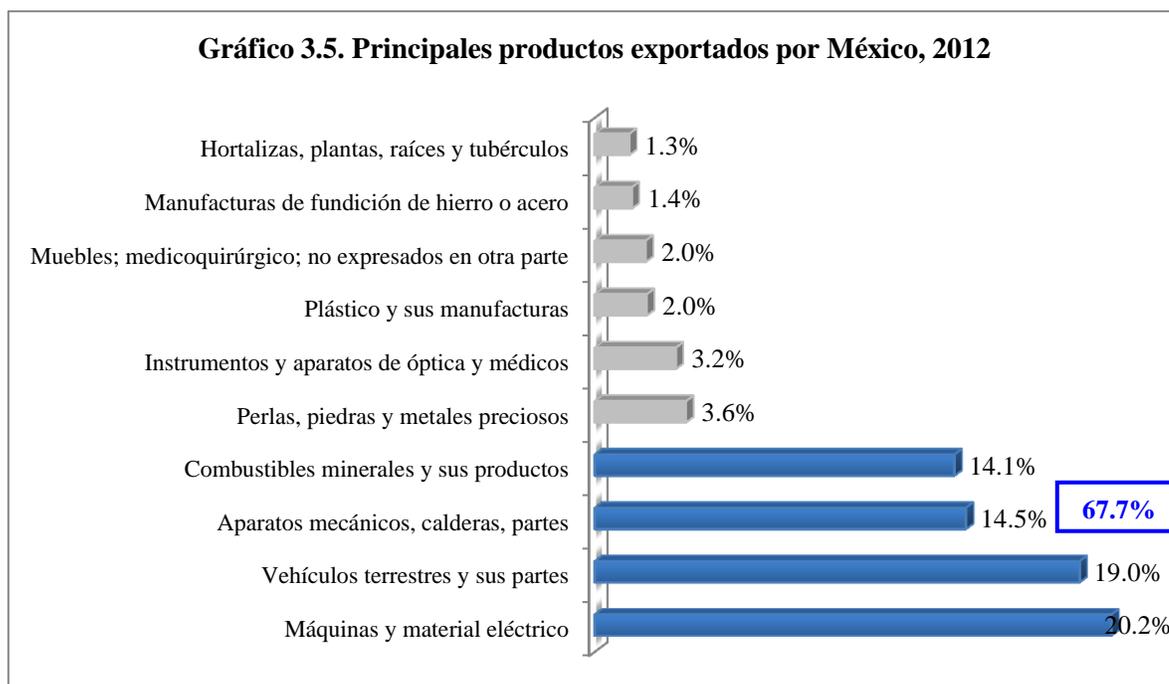
Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

¹¹⁹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>

¹²⁰ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

Vale la pena destacar el notable incremento de 47% en las exportaciones dirigidas hacia España, que en 2011 se ubicó como el sexto receptor de productos mexicanos y en 2012 como el tercero con 7,158 millones de dólares. Otros mercados con un notable incremento en la recepción de productos mexicanos fueron Reino Unido (20.6%), Japón (16%) y Brasil (14%). En cambio, Estados Unidos tan sólo tuvo un incremento de 4.9% y Canadá de 2.3%.

Los principales productos exportados por México son los siguientes (*véase anexo 3.3 para mayor información*):

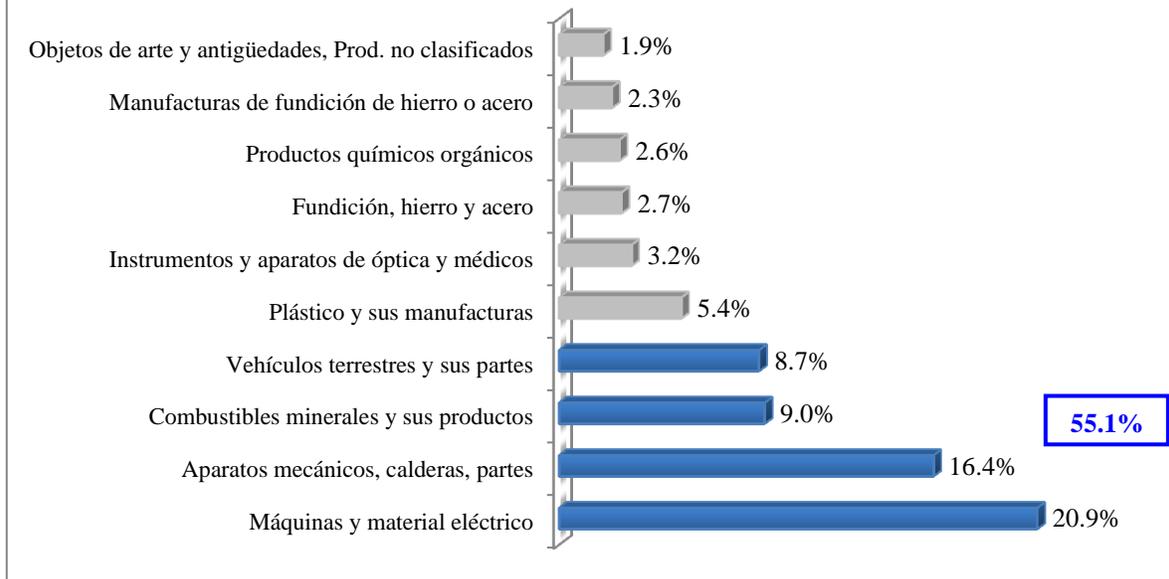


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

En 2011, las exportaciones manufactureras¹²¹ crecieron 13.4%, destacando algunas industrias como la automotriz (22%) y la minerometalúrgica (41%), mientras que la minería y el petróleo crecieron en 68% y 35%, respectivamente. (INEGI, op.cit, pp.27-28) En 2012, según información del INEGI, durante los primeros ocho meses del año la tendencia alcista continuó y las exportaciones manufactureras subieron

¹²¹ La industria manufacturera se clasifica en nueve divisiones de actividad: i) productos alimenticios, bebidas y tabaco; ii) textiles, prendas de vestir e industria del cuero; iii) industria de la madera y productos de madera; iv) papel, productos del papel, imprentas y editoriales; v) sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos; vi) productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón; vii) industrias metálicas básicas; viii) productos metálicos, maquinaria y equipo, y ix) otras industrias manufactureras.

Gráfico 3.7. Principales productos importados por México, 2012

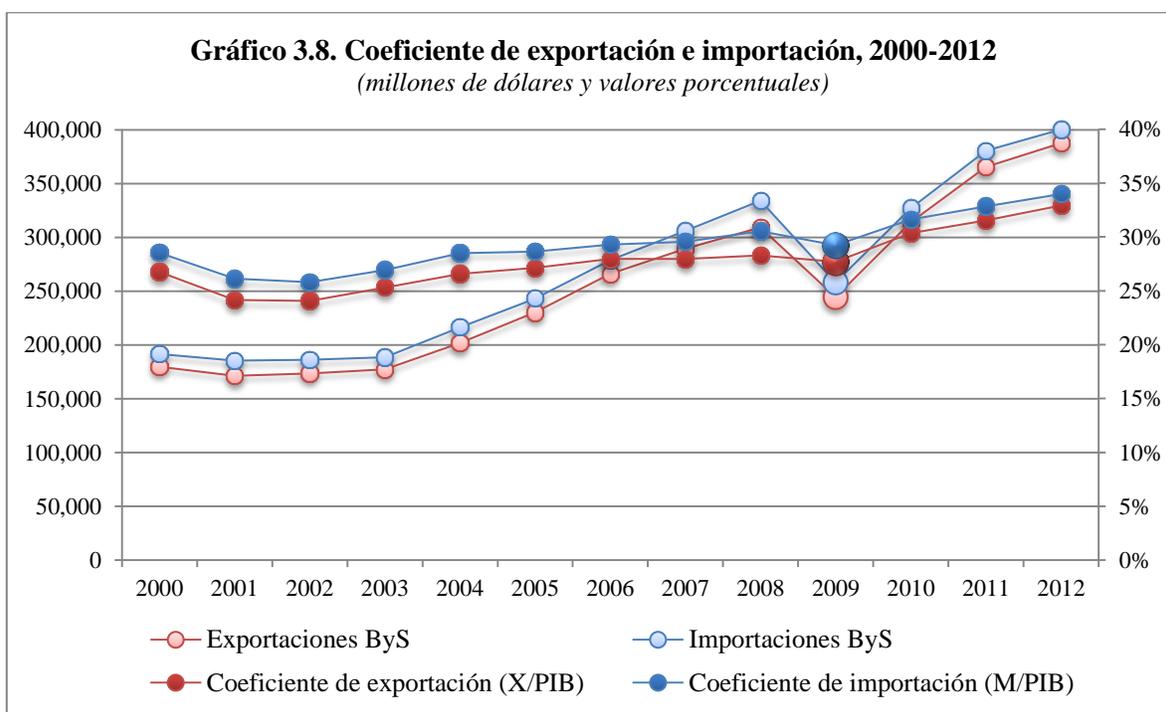


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Durante la última década (2000-2012), el volumen de exportaciones se duplicó, pasando de 166,121 millones de dólares en 2000 a 370,915 millones de dólares en 2012. La tasa media anual de crecimiento en dicho período fue de 6.9%, acompañado de un coeficiente de exportaciones que fue del 24.7% en 2000 al 31.5% en 2012.

Asimismo, se duplicaron las importaciones pasando de 174,458 millones de dólares en 2000 a 370,752 millones de dólares en 2012. La tasa media anual de crecimiento en dicho período fue de 6.5%, con un coeficiente de importaciones que del 26% en 2000 y 31.5% en 2012.¹²³

¹²³ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

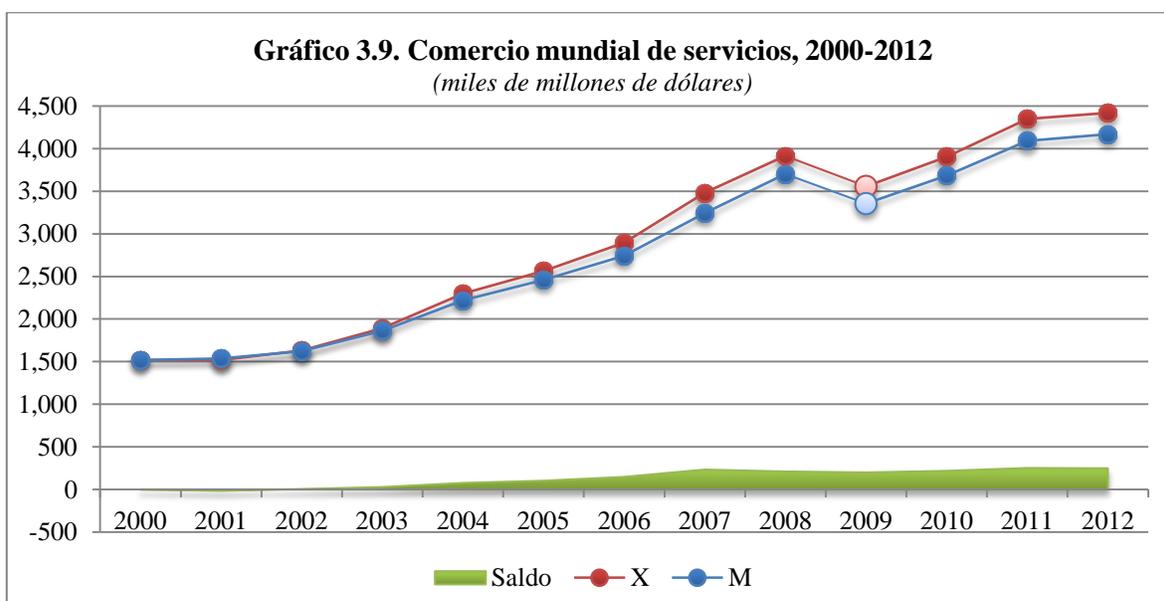


Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD y del FMI.

3.4.2. COMERCIO DE SERVICIOS

Durante la década 2000-2010, el mercado de servicios se expandió de forma notable, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 9.6% a nivel mundial. En 2009, el comercio de servicios tuvo una caída de 9.2%, derivado de la crisis mundial, pero en 2010 retomaron el rumbo y crecieron 9.8%. En 2011, los servicios continuaron su tendencia al alza (crecimiento de 11.2%), pero en 2012, aumentaron un escaso 1.7% (véase anexo 2.3.3 para mayor información).¹²⁴

¹²⁴ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

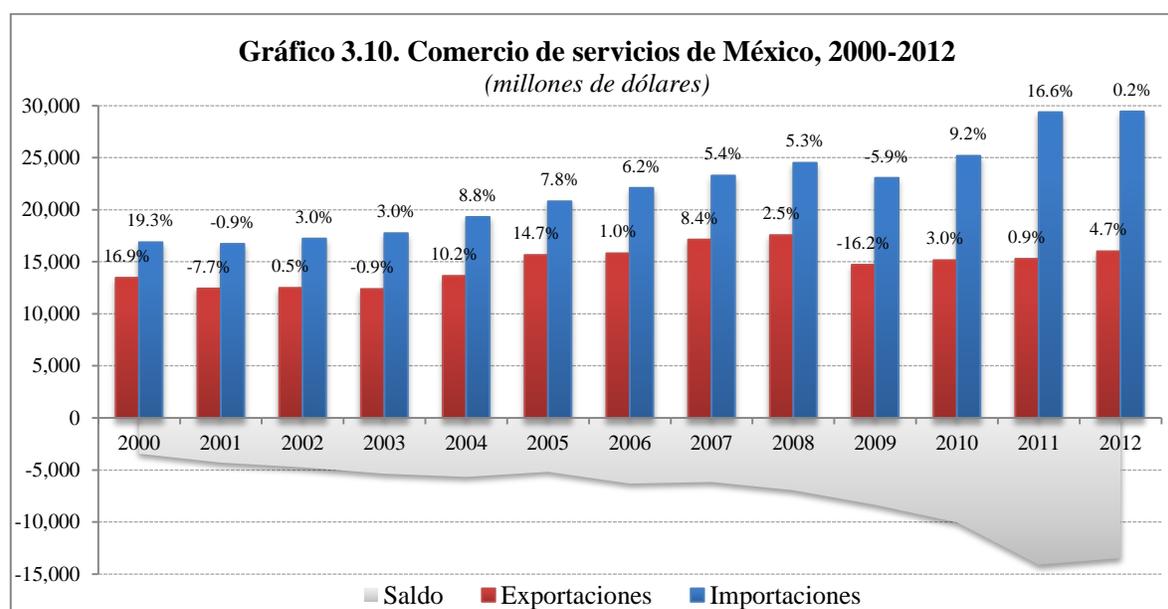
En general, en 2012 el comercio de servicios continuó creciendo en las economías en desarrollo, mientras que los países desarrollados registraron un ligero descenso. Según estimaciones de la UNCTAD y de la OMC, las exportaciones mundiales de servicios crecieron un modesto 1.7% en 2012. Todas las regiones, excepto África experimentaron un crecimiento mucho menor que en 2011 (11.3%).

La expansión de las exportaciones de servicios en 2012 fue liderada por las economías en desarrollo de Asia (8%), América (6%), y las economías en transición (7%). Actualmente, las economías en desarrollo representan el 30% del mercado global de servicios, mientras que en el año 2000 su participación era del 23%. Por su parte, los países desarrollados de América del Norte lograron mejores resultados (incremento de 4%) que otras regiones desarrolladas, mientras que el mayor declive se presentó en Europa (-3%).¹²⁵

Frente a estos resultados y derivado del dinamismo de la economía mundial, la manufactura y el desarrollo de la información, el sector servicios en México tiene el reto de elevar su nivel de exportaciones, que conlleve a la reducción de importaciones, ya que actualmente México presenta un importante déficit en dicho sector.

¹²⁵ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Services/Global-importance-of-services.aspx>

En 2012, México apenas comerció un total de 45,479 millones dólares en servicios (0.5% del comercio mundial de servicios, 3.9% del PIB de México). Las exportaciones alcanzaron los 16,018 millones de dólares y las importaciones 29,461 millones de dólares (es importante señalar que las importaciones prácticamente duplican a las exportaciones), lo que se traduce en un déficit equivalente a 13,443 millones de dólares.¹²⁶



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

El sector servicios en México emplea a más de 30 millones de personas.¹²⁷ El principal pilar del sector son los viajes, los seguros y el transporte.

Cuadro 3.2. Servicios exportados por México
(millones de dólares)

Servicio	2011	Part. %	2012	Part. %
Viajes	11,868.8	77.6%	12,720.2	79.4%
Otros servicios	2,579.7	16.9%	2,550.1	15.9%
Comunicaciones	236.7	1.5%		
Seguros	2,262.2	14.8%		
Servicios personales, culturales y recreativos	80.0	0.5%		
Servicios gubernamentales	0.8	0.0%		
Transporte	849.2	5.6%	748.0	4.7%
Total	15,297.7	100%	16,018.2	100%

¹²⁶ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

¹²⁷ Sitio web del Banco Mundial (2013): <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>

Cuadro 3.3. Servicios importados por México
(millones de dólares)

Servicio	2011	Part. %	2012	Part. %
Transporte	12,120.4	41.6%	11,921.3	40.5%
Otros servicios	9,194.4	31.5%	9,152.8	31.1%
Comunicaciones	112.4	0.4%		
Seguros	4,086.4	14.0%		
Servicios financieros	452.4	1.6%		
Servicios personales, culturales y recreativos	272.0	0.9%		
Servicios gubernamentales	4,271.3	14.7%		
Viajes	7,831.9	26.9%	8,387.2	28.5%
Total	29,146.8	100.0%	29,461.2	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

3.4.3. FLUJOS DE IED EN MÉXICO

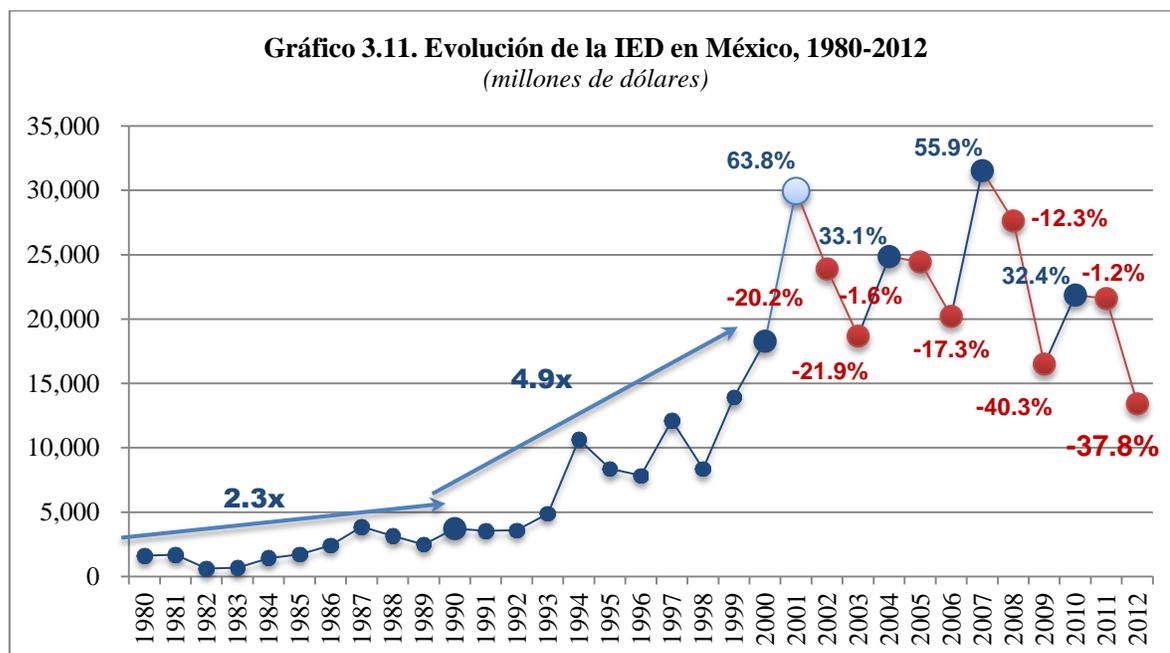
México resulta un país atractivo para los empresarios extranjeros por i) el potencial de su mercado (112'336,538 personas) ii) su posición geográfica (tiene un enorme potencial económico como un puente entre América Latina y Estados Unidos) y iii) su posición estratégica en el mercado mundial (es la segunda economía más grande en América Latina y la doceava nación comercial más grande del mundo).

Sin embargo, los empresarios mexicanos han desaprovechado la formidable oportunidad que significa tener ocho TLCs con capítulo sobre inversión (Norteamérica, Chile, Costa Rica, Colombia, Nicaragua, Uruguay, Japón y El Salvador, Guatemala y Honduras), así como 28 APPRI, ya que se presenta un escenario similar al que ocurre con el comercio exterior, la IED proviene fundamentalmente de un solo país, Estados Unidos.¹²⁸ Ello, ha contribuido a la continua pérdida de competitividad en la atracción de capital extranjero, derivado fundamentalmente de la falta de innovación y desarrollo tecnológico, generando un foco de alarma para los empresarios mexicanos, por lo que se debe actuar en consecuencia mediante el apoyo a estos dos rubros.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, durante la última década, el comportamiento de la IED en México ha sido muy incierto, viéndose afectado tanto

¹²⁸ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

por las fuertes turbulencias económicas y financieras a escala internacional, como por una mayor competencia en la atracción de capitales.¹²⁹



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Como se puede apreciar en el gráfico, el comportamiento de la IED dirigida hacia México cambia notablemente a partir de 2001 (año en el que presentó una tasa de crecimiento de 63.8%). Lo anterior, ha obedecido en gran parte a la expansión del sector servicios -especialmente los financieros y de seguros- en la IED, a costa del resto de las actividades productivas.

Durante 2012, se registró una captación de IED de 13,431 millones de dólares (considerada la más baja de los últimos 12 años, con una caída de 37.8% respecto de 2011), aunque el pronóstico del gobierno de Felipe Calderón era cerrar 2012 con una captación de 18,000 millones de dólares. En este sentido, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) y el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) colocaron a la inversión como el “foco rojo” de los factores macroeconómicos en México, ante la falta de apertura a los sectores productivos estratégicos.¹³⁰

¹²⁹ Cabe mencionar que la creciente participación de las economías asiáticas en los flujos de comercio mundial ha dado lugar a que el nivel de competencia entre países para la atracción de flujos de IED se haya incrementado de manera notable. (CEPAL, op.cit, p. 64)

¹³⁰ La captación de capitales extranjeros durante el 2012 se ubica lejos de los niveles registrados durante el 2007, cuando se atrajeron 31,534 millones de dólares o bien de los 29,962 millones registrados en 2001.

La Secretaría de Economía reportó que la baja en recepción de capitales se debió a dos factores: i) la fragilidad de la economía internacional al considerar al 2012 como un año difícil y atípico en materia de IED para el mundo, y ii) el fenómeno financiero de Santander España, que vendió una porción de las acciones, impactó negativamente a México por 4,106 millones de dólares. (Ídem.)

De los 13,431 millones de dólares, 58.5% de este monto provino de Estados Unidos, 13.1% de Japón, 8.2% de Canadá, 5.9% de Alemania y 5.7% de Países Bajos; 8.6% restante se originó de 75 países más.¹³¹

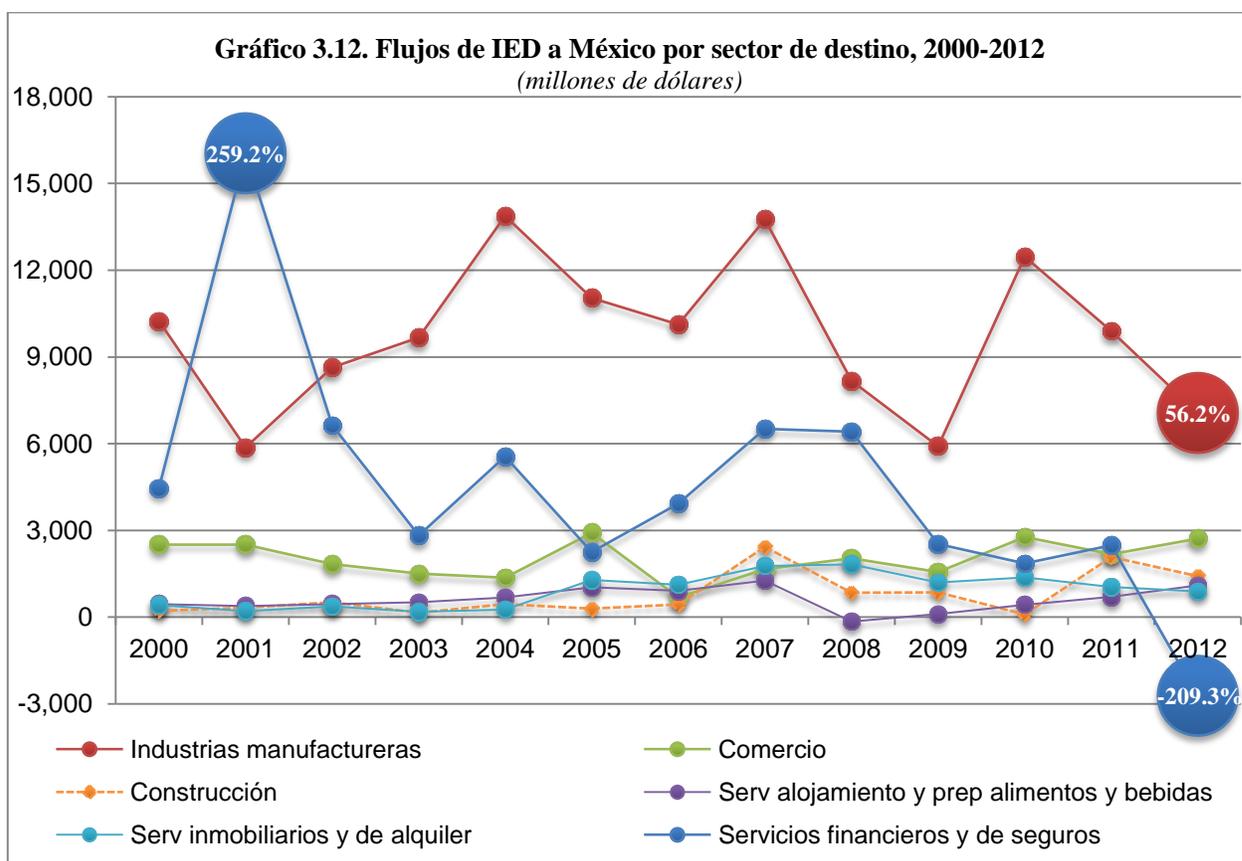
En particular, 41.7% de los capitales se dieron por cuentas entre compañías, 35.2% de reinversión de utilidades y 23.1% de nuevas inversiones (*véase anexo 3.4.1 para mayor información*). Por sector, 52.6% de la inversión provino de la manufacturas (cuyas actividades se encuentran muy relacionadas con la industria maquiladora de exportación), 20.3% en comercio, 10.6% en construcción y 8.2% en servicios de alojamiento temporal. Asimismo, cabe mencionar la notable caída del sector de los servicios financieros y de seguros en la atracción de IED, pues pasó de ser el segundo sector en captar IED en 2011 al último lugar en 2012, tal como se puede observar a continuación, derivado fundamentalmente de la incertidumbre en los mercados internacionales (*véase anexo 3.4.2 para mayor información*).¹³²

En total, durante la administración de Calderón se captaron 132,589 millones de dólares, mientras que la de Vicente Fox atrajo 142,071 millones de dólares. (<http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/02/22/ied-mexico-cae-349-2012>)

Según estimaciones de la Secretaría de Economía, para que México alcance tasas de crecimiento entre 6 y 7%, debe captar 4.5% de IED respecto del PIB, pero al cierre del 2012 fue de sólo 1.5% del PIB.

¹³¹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

¹³² Ídem.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

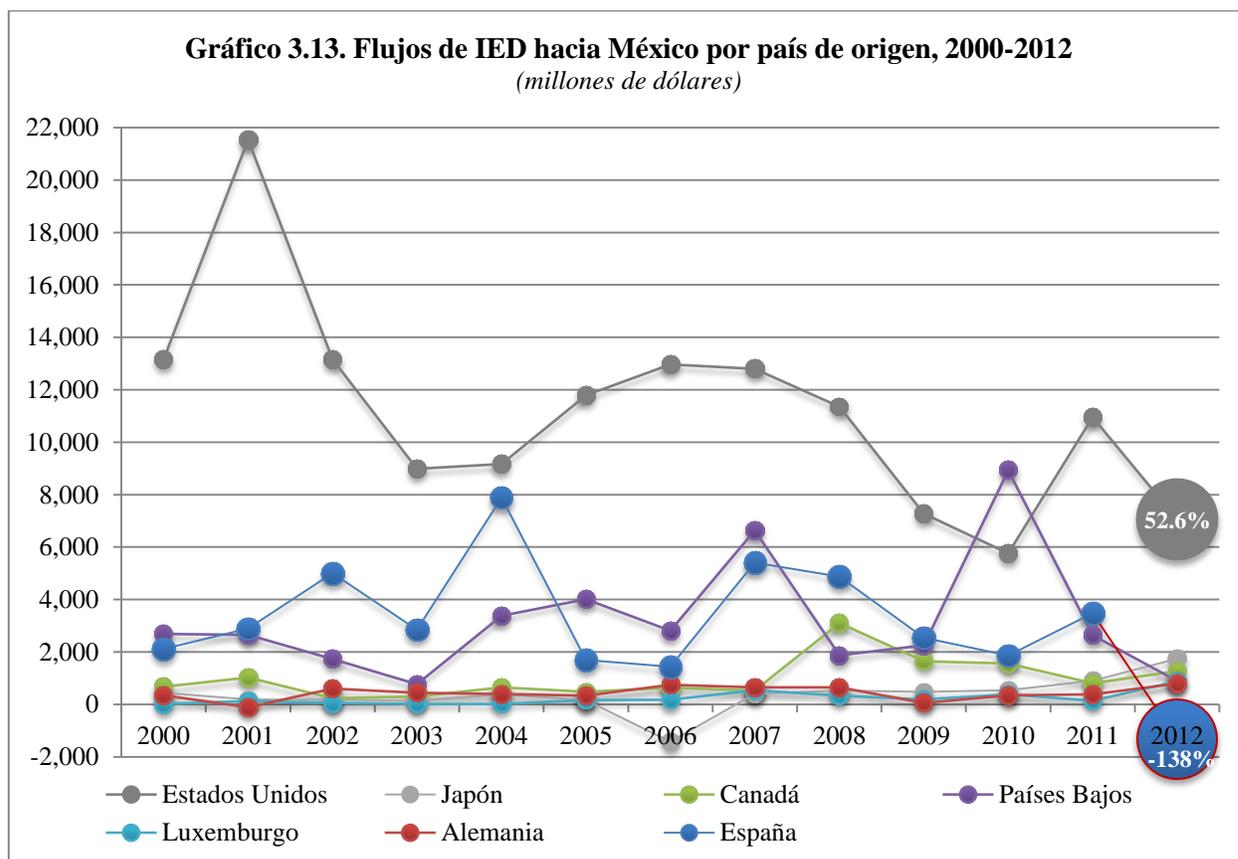
Para 2012, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (*por sus siglas en inglés, UNCTAD*) estimó una caída en los flujos mundiales de IED de 18%, principalmente a causa de la fragilidad macroeconómica internacional y la incertidumbre de los inversionistas.¹³³

Evidentemente, la inestabilidad de los mercados internacionales, sobre todo, durante la última década ha provocado que las decisiones de inversión de las empresas multinacionales se basen en consideraciones estratégicas cada vez más complejas.

A continuación se muestran los principales países que destinan IED hacia México, entre los cuales, Estados Unidos ocupó el primer lugar en 2012, con un flujo de inversión de 7,060 millones de dólares (0.6% del PIB), que representa el 52.6% de

¹³³ Las economías BRIC (Brasil, Rusia, India y China), consideradas como las de mayor dinamismo en los últimos años, presentaron una caída de 6.8% durante 2012, en donde China, después de ser la economía con mayor recepción de inversión, bajó 3.4%, mientras que de 13.5% para el caso de la India. (Sitio web de la UNCTAD: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx)

los flujos de IED totales que ingresan a México (13,431 millones de dólares, 1.1% del PIB). (Véase anexo 3.4.3 para mayor información)¹³⁴



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Cabe destacar que, al igual que el flujo total de IED, la inversión de Estados Unidos en México disminuyó 35.5% respecto de 2011, cuando el flujo de IED estadounidense alcanzó los 10,952 millones de dólares. Asimismo, resalta la estrepitosa caída (-138%) de la inversión española en México, que durante la última década había ocupado el segundo o tercer lugar.¹³⁵

No obstante, las perspectivas para 2013 son optimistas, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) pronosticó que la IED pase de 13 mil millones de dólares captados en 2012 a 40 mil millones en 2013. Este pronóstico responde a: flujo de capitales en los sectores automotriz y aeroespacial; contabiliza operaciones como la compra del 50% de acciones de Grupo Modelo por parte de InBev, estimada en

¹³⁴ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

¹³⁵ Idem.

20.1 mil millones de dólares (que representa el 50% de la captación de IED pronosticada para 2013 por el CCE);¹³⁶ además de contemplar inversiones en los sectores energético y telecomunicaciones.¹³⁷

Además, el CCE asegura que México está en un momento inmejorable, ya que los inversionistas tienen confianza en el país debido a su estabilidad económica y política, aunado al proyecto de las reformas estructurales (laboral, hacendaria, energética y de telecomunicaciones), que se espera detonen la atracción de capitales, derivado de una mayor capacidad competitiva y productiva del país.¹³⁸

¹³⁶ <http://razon.com.mx:8008/spip.php?article161515>

¹³⁷ Baste señalar que al primer trimestre de 2013, los flujos de IED en México son 9.2% superiores a los del primer trimestre de 2012.

¹³⁸ Cabe señalar que en 2013, por cuarto año consecutivo México mostró avances en la posición general del ranking mundial de “facilidad para hacer negocios” en el indicador *Doing Business*, pasando de la posición 53 a la 48 de un total de 185 países evaluados, colocándose significativamente por encima de los países BRIC que contempla a China (91), Rusia (112), Brasil (130) e India (132). Con esto, México es el país mejor calificado de América Latina. (<http://espanol.doingbusiness.org/>)

Dicho índice mide diez indicadores con incidencia directa en el entorno de negocios de un país, entre ellos: i) apertura de una empresa, ii) permisos de construcción, iii) obtención de electricidad, iv) registro de propiedad, v) obtención de crédito, vi) protección a inversionistas, vii) pago de impuestos, viii) comercio transfronterizo, ix) cumplimiento de contratos y x) resolución de insolvencia. Para cada uno de estos indicadores se miden tres variables: número de procedimientos, costos y tiempo requerido. En el caso de México, el indicador de “apertura de una empresa” fue el que mostró el mayor avance, pasando de la posición 75 a la 36. Dicha mejora se debe en gran medida a la eliminación del capital social mínimo necesario para constituir una empresa, que antes era de 50 mil pesos para una sociedad anónima y de 3 mil pesos para una sociedad de responsabilidad limitada.

CAPÍTULO 4. RELACIÓN MÉXICO-ALEMANIA

4.1. RELACIÓN MÉXICO-ALEMANIA EN EL MARCO DE LA UE

Las relaciones entre México y Alemania se remontan a la época colonial (S. XVI-XIX) con el arribo de religiosos y técnicos alemanes a nuestro país. Posteriormente, Alexander von Humboldt (geógrafo, astrónomo, humanista, naturalista y explorador alemán) contribuyó de manera importante a despertar el interés de México en la botánica, la minería, la geografía y la economía mexicanas, jugando un papel fundamental en el desarrollo de los contactos bilaterales iniciales (S. XIX).¹³⁹

La difusión de conocimientos que empezó a realizar Humboldt sobre México despertó el interés de comerciantes y pequeños artesanos alemanes, quienes una vez declarada la independencia, emigraron a nuestro país, logrando que en 1879 se establecieran relaciones diplomáticas entre México y Alemania. En adelante, los vínculos comerciales entre ambos países fueron fortaleciéndose progresivamente con la firma de tratados comerciales y de navegación, y a ello se agregaron lazos políticos y culturales. (Ídem.)

No obstante, en 1941 se fracturó la relación entre ambas naciones con la entrada de México en la Segunda Guerra Mundial, quien tomó parte por los países aliados. Sin embargo, al término del conflicto, se reanudó la relación con la RFA.¹⁴⁰

¹³⁹ Sitio web de la Embajada de México en Alemania (2013): embamex.sre.gob.mx/alemania/index.php/es/relacion

¹⁴⁰ La participación de México en la Segunda Guerra Mundial tuvo su primer antecedente en 1935, tomando parte con los países de la Liga de las Naciones contra la invasión italiana al entonces Reino de Etiopía. Los países de la Liga acordaron ejercer de manera conjunta (en julio de ese mismo año) un bloqueo económico en contra de Italia, suspendiendo la exportación de carbón, petróleo, hierro y otros productos a ese país y evitando la compra de artículos italianos, sanciones que fueron adoptadas por México en noviembre de 1935.

En septiembre de 1939, cuando Alemania se anexó Checoslovaquia, el gobierno de Lázaro Cárdenas se declaró neutral ante los contendientes, aunque a su vez el gobierno empezó a controlar las propiedades privadas o compañías de origen italiano y alemán.

En mayo de 1940, México protesta ante Alemania por la invasión de Bélgica, Los Países Bajos y Luxemburgo y en junio solicita al legado alemán Arthur Dietrich salir del país. Ante este escenario, varios barcos alemanes trataron de salir, pero al ser capturados por fuerzas británicas regresaban a puertos mexicanos, donde varios fueron confiscados y puestos al servicio del gobierno mexicano, destacándose varios tanqueros italianos y alemanes, que luego fueron hundidos por submarinos alemanes, lo que motivó la declaración de guerra entre México y las Potencias del Eje.

Actualmente, México y Alemania mantienen relaciones comerciales en el marco de la UE al amparo del TLCUEM.

4.1.1. ANTECEDENTES DEL TLCUEM

Por razones históricas y culturales, la relación con Europa ha sido siempre muy importante para México. Actualmente la UE es el segundo socio comercial de México (8.0%), así como su segunda fuente de IED (30%).¹⁴¹

Las relaciones de cooperación entre la UE y México se remontan a la firma de dos acuerdos en materia de cooperación (1975 y 1991) previos al Acuerdo Global (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, Bruselas, 8 de diciembre de 1997). Dichos acuerdos, pero sobre todo el de 1991, son el fundamento de las relaciones de cooperación entre las dos partes debido a la puesta en vigor de proyectos concretos en distintas áreas.¹⁴²

No obstante, es importante mencionar que desde la firma, en 1975, del primer acuerdo comercial de relevancia entre México y la entonces CEE, las relaciones y el acercamiento entre México y Europa se han intensificado en lo político, pero han decrecido en lo económico.

Bajo dicha dinámica, en 1990 México ingresó al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) como socio fundador, y en 1991 se firmó el Acuerdo Marco

Con la entrada al gobierno de Manuel Ávila Camacho (1940-1946), Estados Unidos propuso a México, entre otras medidas, evitar la venta de petróleo crudo a las naciones del Eje Alemania-Italia-Japón; además se toman acuerdos panamericanos por los cuales las naciones americanas declaran que el ataque a una sola nación americana será tomado como dirigido a todas.

Ante la detención de la venta de petróleo a las naciones que conformaban el Eje, Alemania reaccionó provocando el hundimiento de buques petroleros mexicanos, lo que obligó a México a involucrarse en la segunda guerra mundial después de haber mantenido una postura neutral.

En abril de 1941, el gobierno mexicano incautó todas las embarcaciones alemanas e italianas refugiadas en puertos mexicanos, retiró a los embajadores mexicanos de territorio alemán y aprobó un acuerdo sobre el libre tránsito aéreo con Estados Unidos.

La cooperación bélica de México con Estados Unidos consistió en 300 soldados que recibieron adiestramiento. En 1944 se creó la Fuerza Aérea Mexicana y este grupo se convirtió en el Escuadrón de Pelea 201 de la Fuerza Aérea Expedicionaria Mexicana.

El 7 de mayo de 1944 se declara la victoria en Europa con la rendición de Alemania.

¹⁴¹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior>

¹⁴² Sitio web de la Unión Europea (2013): http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/political_relations/index_es.htm

de Cooperación entre México y la Comunidad Europea, para estimular los intercambios y la cooperación.

Posteriormente, la entrada de México a la OCDE en 1994, significó otro acercamiento con los países miembros de la UE, y el 2 de mayo de 1995, México y la UE anunciaron la decisión de ampliar y profundizar sus relaciones bilaterales creando un nuevo marco que permitiera reforzar el diálogo político, establecer una zona de libre comercio e intensificar su cooperación en el largo plazo.

El 13 de mayo de 1996, el Consejo de Asuntos Generales de la UE aprobó el mandato de negociación para el nuevo acuerdo entre la UE y México. Las negociaciones de dicho acuerdo comenzaron en octubre de 1996 y finalizaron en julio de 1997. El 8 de diciembre de 1997 se logró otro de los avances más significativos en el fortalecimiento de la relación bilateral, mediante la firma (en Bruselas) de los tres instrumentos que constituyeron la base jurídica de la nueva relación: (i) el Acuerdo Global, que contiene disposiciones en materia de diálogo político, comercio y cooperación, sentando las bases para la negociación del TLCUEM; (ii) el Acuerdo Interino, que establece los mecanismos y el formato para lograr la liberalización comercial;¹⁴³ y (iii) el Acta Final, que constituía una Declaración Conjunta que permitió iniciar las negociaciones tanto en las materias de competencia mixta como en aquellas de competencia comunitaria exclusiva.¹⁴⁴

El Acuerdo Interino, vigente hasta la ratificación del Acuerdo Global, permitió a las partes aplicar con rapidez las disposiciones referidas al comercio de bienes y cuestiones relacionadas con el comercio. Dicho acuerdo fue aprobado por el Senado mexicano el 23 de abril de 1998 y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998, entrando en vigor el 1º de julio de 1998.¹⁴⁵

¹⁴³ Acorde a la división de competencias entre la UE y sus estados miembros, la política comercial en materia de comercio de bienes es competencia exclusiva de la UE, en tanto que los aspectos relacionados con el comercio de servicios, la inversión y la propiedad intelectual son competencia común entre la Unión y sus estados miembros. La firma del Acuerdo Interino, que contenía únicamente aquellas materias que eran competencia exclusiva de la Unión, surge de la necesidad de lograr una negociación comercial que entrara rápidamente en vigor, pues a diferencia del Acuerdo Global, cuya entrada en vigor depende de ratificación tanto de las instituciones de la Unión como de sus estados miembros y sus respectivos parlamentos, en el Acuerdo Interino sólo fue necesaria la intervención de la Comisión y el Consejo Europeo.

¹⁴⁴ Sitio web del SICE (2013): http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.asp

¹⁴⁵ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:088:0085:01:ES:HTML>

El 14 de julio de 1998, inician formalmente las negociaciones para establecer una zona de libre comercio con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999, se llevaron a cabo nueve rondas de negociación, concluyendo la negociación técnica del acuerdo el 24 de noviembre de 1999.¹⁴⁶

El 23 de marzo de 2000, se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes, mediante la firma del TLCUEM, como parte integrante del Acuerdo Global. Dicho acuerdo en materia de bienes entró en vigor el 1° de julio de 2000.¹⁴⁷

El 27 de febrero de 2001, se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual, plasmándolos en el TLCUEM.¹⁴⁸ De esta forma, el 1° de marzo de 2001 entra en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Acuerdo Global, así como la vertiente de diálogo político y de cooperación del acuerdo.

En este sentido, el Acuerdo Global constituye uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado y el único de este tipo que la UE negoció con un país no europeo, reuniendo en un mismo texto el diálogo político, la cooperación y la liberalización comercial.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Asimismo, en 1999 México ingresó al Consejo de Europa como observador permanente, significando otro avance significativo en el fortalecimiento de los vínculos bilaterales México-UE.

¹⁴⁷ La decisión que deriva del Acuerdo Interino contiene las reglas propias a la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias en comercio de bienes, incluyendo las reglas de origen, las disposiciones en materia de liberalización de compras del sector público y diversas disciplinas en materia de competencia y propiedad intelectual. (http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.asp)

¹⁴⁸ Por tanto, a las decisiones de (i) liberalización comercial y (ii) disciplinas convenidas en materia de movimientos de capital y propiedad intelectual, son a las que en conjunto, se les denomina como TLCUEM.

¹⁴⁹ En materia política, el acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional. En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen: la sociedad de la información, formación y educación, lucha contra las drogas, asuntos sociales y de superación de la pobreza, refugiados, derechos humanos y democracia. Ídem.

Como ya se mencionó, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del TLCUEM,¹⁵⁰ tratándose del acuerdo comercial más completo que la Unión ha suscrito a la fecha. El tratado establece la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el 1° de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

Adicional a lo anterior, entre 1995 y 2007, México suscribió Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con 17 países de la UE (faltando Irlanda, Chipre, Estonia, Hungría, Lituania, Polonia, Eslovenia y Letonia), así como Acuerdos para Evitar la Doble Tributación y la Evasión Fiscal con 17 países de la UE (faltando Chipre, Estonia, Hungría, Lituania, Malta, Eslovaquia, Eslovenia y Letonia).¹⁵¹

Se presumía que con la firma del TLCUEM, México obtendría una situación privilegiada al contar con acuerdos de libre comercio con los dos mercados más importantes del mundo: (i) América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y (ii) la UE (con 15 estados miembros en el momento de la firma y 27 actualmente). Asimismo, se consideraba que la ubicación geográfica de México era estratégica, al servir como puente de enlace entre América del Norte y el resto de América Latina, así como entre los países al otro lado del Atlántico y del Pacífico.

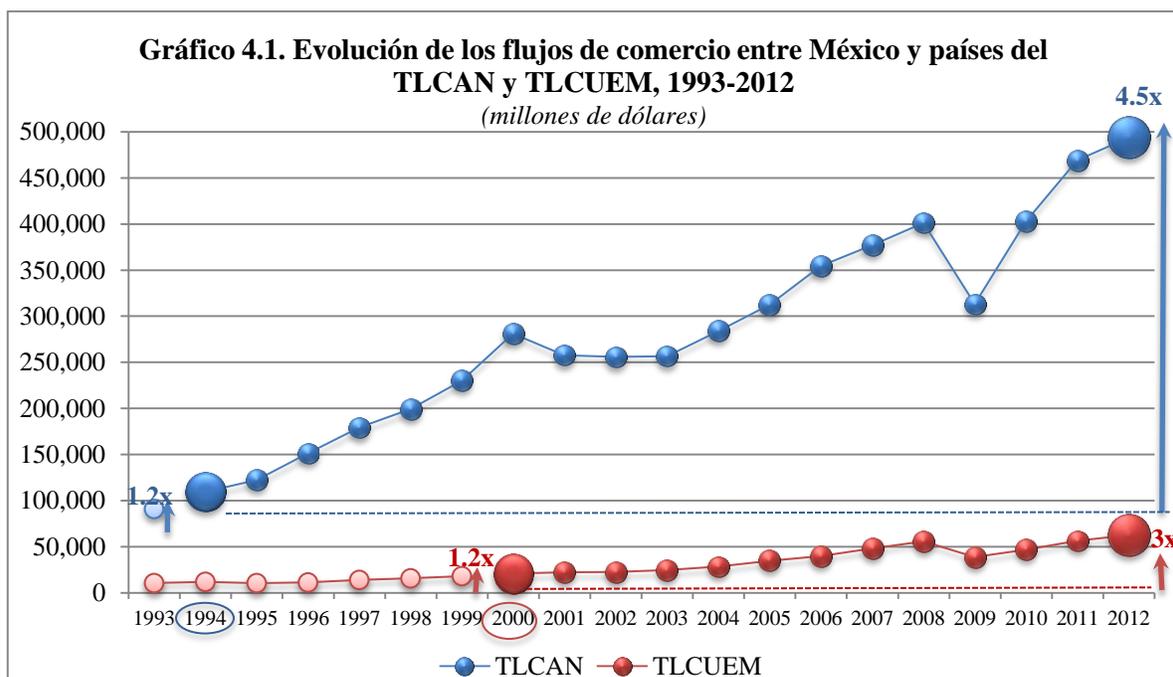
Sin embargo, los resultados observados hasta ahora no son acordes con las expectativas generadas. En lo que se refiere a la liberalización comercial y la cooperación económica, se esperaba que el Acuerdo Global creara beneficios a largo plazo para México, tanto respecto a la diversificación como a la competitividad internacional a nivel macroeconómico y microeconómico (sector empresarial, sector público, sector laboral, sector agropecuario, sector académico,

¹⁵⁰ El TLCUEM fue originalmente firmado por México y los entonces 15 países miembros de la UE: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Reino Unido y Suecia. Dicho Tratado establece un conjunto de reglas que definen la eliminación progresiva de las barreras (permisos, cuotas, licencias y, particularmente, tarifas y aranceles) al libre paso de productos y servicios entre las naciones. Asimismo, establece los mecanismos para dar solución a las diferencias que puedan surgir en las relaciones comerciales entre las naciones. Ídem.

¹⁵¹ Sitio web de la Secretaría de economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos/acuerdos-internacionales-de-inversion>

exportadores e importadores); no obstante, tales expectativas no han sido cumplidas, puesto que en 2011 México tan sólo intercambió con la UE el 8.0% de su comercio total (en 2000, el volumen de comercio intercambiado era del 6.1%).¹⁵² En este sentido, el beneficio que aporta el comercio exento de derechos, en virtud del TLCUEM, parece limitado.

Si bien, desde la entrada en vigor del TLCUEM los flujos bilaterales de comercio entre México y la UE han aumentado, en términos relativos dicho incremento ha sido poco significativo, pues no ha conducido a la diversificación del mercado mexicano (aun cuando el tratado incluye actualmente a 27 países), ya que éste sigue concentrado en el mercado estadounidense, el cual representa el 63.8% del comercio de México con el mundo (40.2% del PIB), tal como se puede ver a continuación. Incluso se puede apreciar que antes de la entrada en vigor del TLCAN, el nivel de comercio intercambiado con los países de la UE alcanzaba el 9.1% (1993) del comercio total, nivel que sólo superó en 2008, cuando fue de 9.3% (véase anexo 4.1 para mayor información).¹⁵³



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

¹⁵² Sitio web de la Secretaría de economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo/informacion-estadistica-y-arancelaria>

¹⁵³ Ídem.

Cuadro 4.1. Participación de los países contratantes del TLC y TLCUEM en el comercio de México

	TLCAN					TLCUEM														
	Año previo	En vigor				Año previo	En vigor													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TLCAN	77.6	78.2	80.6	81.6	81.4	82.0	82.7	82.6	78.8	77.6	76.6	73.8	71.7	70.1	68.1	66.9	67.5	67.2	67.0	66.6
TLCUEM	9.1	8.5	6.9	6.1	6.4	6.5	6.5	6.1	6.8	6.8	7.4	7.4	8.0	7.9	8.7	9.3	8.4	7.8	8.1	8.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En 2012, las transacciones comerciales de México con la UE sumaron 62,687 millones de dólares (5.3% del PIB), lo que representa un incremento de 11.0% respecto de 2011 (incremento menor al del año anterior, que fue de 20.5%) y de 246.6% respecto de 1999 (año anterior a la entrada en vigor del TLCUEM).¹⁵⁴

Es claro que, aunque México tiene vigentes 10 TLC y 30 APPRI, el país no ha reducido su dependencia comercial de Estados Unidos.

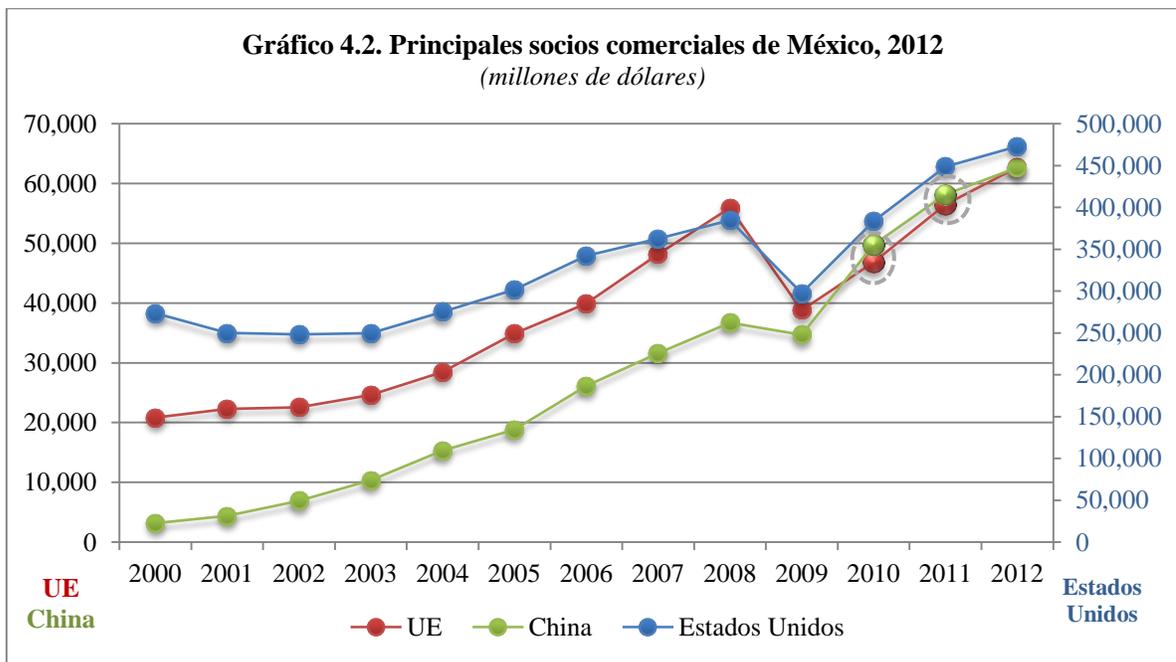
4.1.2. COMERCIO BILATERAL MÉXICO - UE

En 2012, la UE ocupó el segundo lugar como socio comercial de México, tan sólo detrás de Estados Unidos,¹⁵⁵ tras haber ocupado en 2010 y 2011 la tercera posición (previo a dichos años, la UE había ocupado históricamente el segundo lugar). Tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico, la UE fue superada por China en 2010 y 2011, como segundo socio comercial de México (*véase anexo 3.1 para mayor información*).¹⁵⁶

¹⁵⁴ Ídem.

¹⁵⁵ Estados Unidos forma parte del TLCAN, la primer área de libre comercio con la que comercia México; no obstante, Estados Unidos absorbe el 95.8% del comercio de México en el ámbito del TLCAN, por lo que se le considera de manera individual como el primer socio comercial de México.

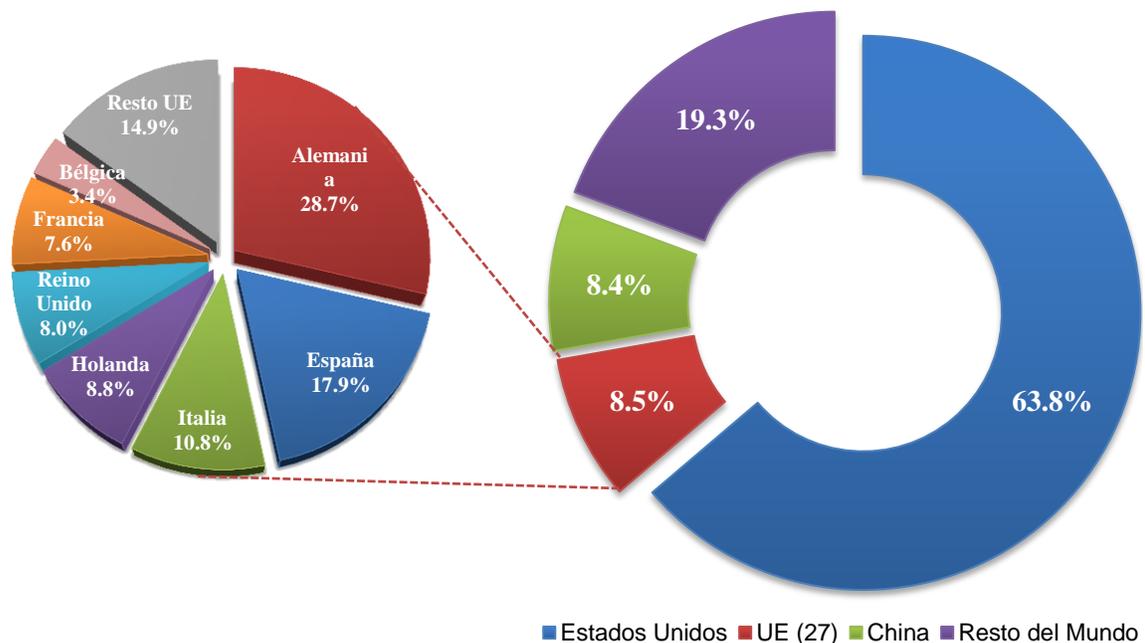
¹⁵⁶ Ídem.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

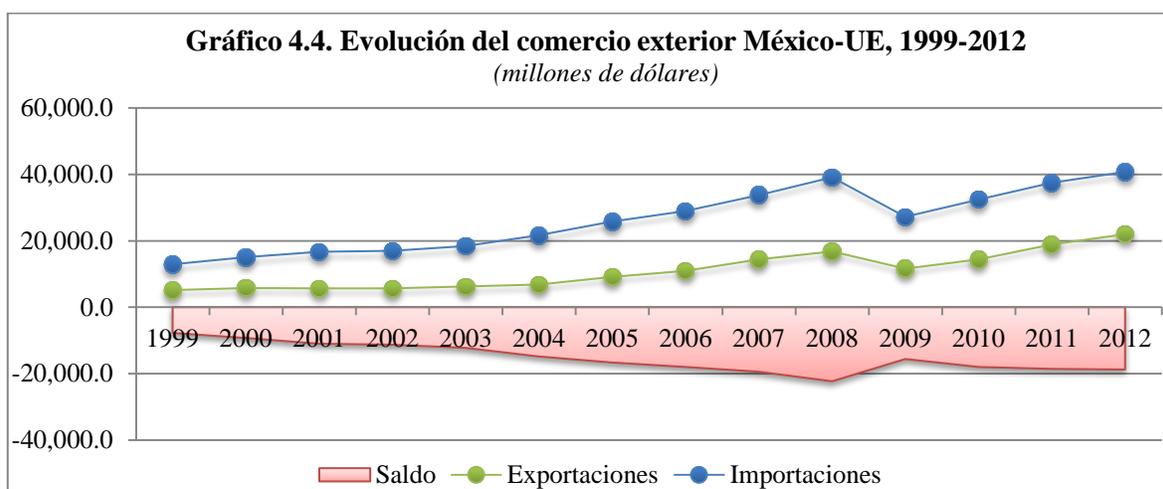
En 2012, el volumen de comercio entre México y la UE fue de 62,687 millones de dólares (5.3% del PIB), de los cuales 18,004 millones de dólares corresponden a Alemania (28.7% del comercio con la UE, 2.4% del comercio total de México), el primer socio comercial de México dentro de la UE.

Gráfico 4.3. Principales socios comerciales de México en la UE, 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En particular, las exportaciones mexicanas a la UE alcanzaron los 21,977 millones de dólares, 16% más que en 2011 (crecimiento menor al del año anterior, que fue de 31.3% respecto de 2010) y 279% por arriba de las registradas cuando entró en vigor el TLCUEM. Entretanto, las importaciones alcanzaron los 40,711 millones de dólares, 8.5% más que en 2011 (crecimiento menor al del año anterior, que fue de 15.8% respecto de 2010) y 170% mayores que en el año 2000. Lo anterior generó un importante déficit comercial para México de 18,734 millones de dólares (1.6% del PIB).¹⁵⁷



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

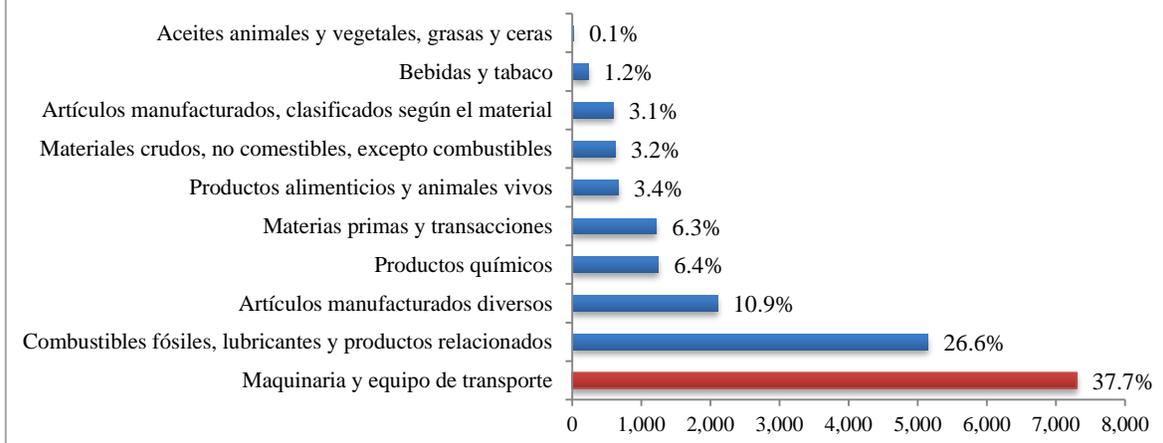
Por su parte, México constituyó en 2012 el décimo sexto socio comercial número de la UE (excluyendo a los países miembros que comprenden 61.6% del comercio total de la UE), con apenas el 0.5% de participación en el mercado comunitario. Cabe señalar que en 2011, México ocupó el vigésimo lugar (*véase anexo 4.2 para mayor información*).¹⁵⁸

En 2012, los productos con mayor participación en el incremento, en términos de valor, de las exportaciones mexicanas a la UE, incluyen: maquinaria y equipo de transporte, combustibles y productos manufacturados.

¹⁵⁷ Ídem.

¹⁵⁸ Sitio web de Eurostat (2013): http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en

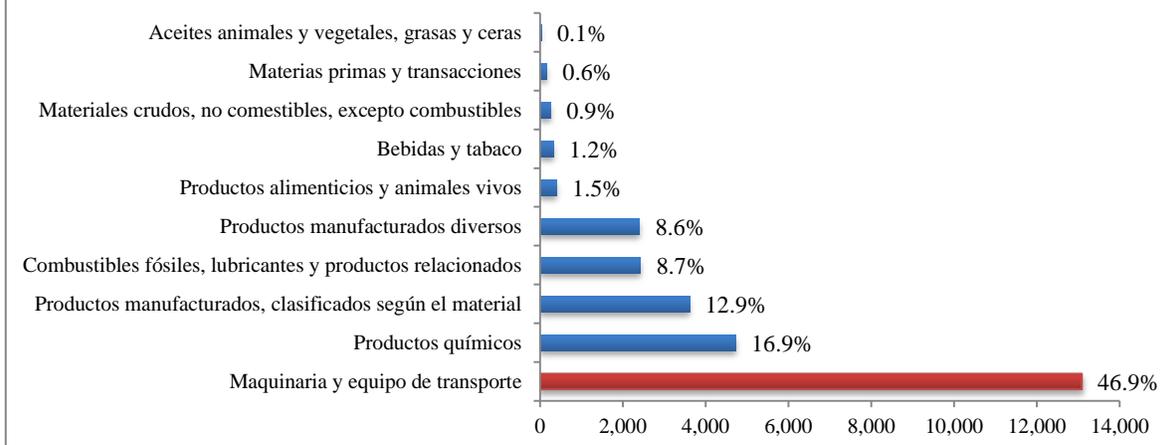
Gráfico 4.5. Productos mexicanos exportados a la UE, 2012
(millones de euros)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Es importante señalar que la mayoría de los productos importados de la UE son insumos o bienes de capital, que generalmente se usan para maquilar productos para su exportación a Norteamérica. Así que una parte del déficit con la UE se convierte en superávit con los países vecinos del norte y otros socios comerciales en América Latina y Asia. En 2011, los sectores que más contribuyeron al incremento, en términos de valor, de las importaciones mexicanas provenientes de la UE, incluyen: maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y combustibles.

Gráfico 4.6. Productos de la UE importados por México, 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

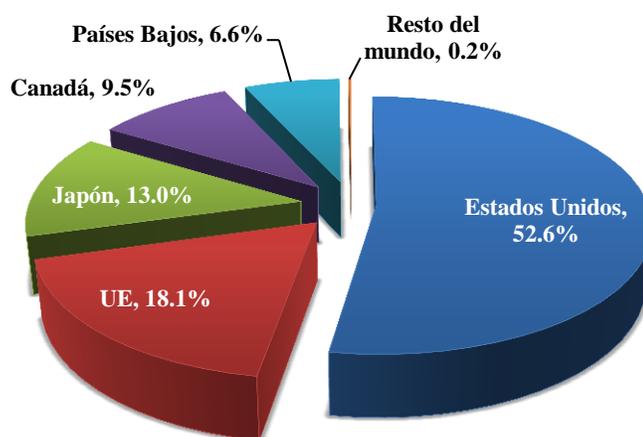
4.1.3. FLUJOS DE INVERSIÓN UE - MÉXICO

En lo que respecta a la inversión, con el TLCUEM las corporaciones europeas han aprovechado el gran potencial de la red de tratados comerciales y acuerdos de inversión que brinda acceso preferencial desde México hacia un gran número de mercados, situación que por el contrario, México ha desaprovechado profundamente, resultando evidente la necesidad de conocer más de cada uno de los países con los que México tiene tratados comerciales y profundizar relaciones.

En 2012, los flujos de IED provenientes de la UE alcanzaron los 2,428 millones de dólares (0.2% del PIB), que representan el 18.1% de los flujos totales de inversión que ingresaron al país, lo que convierte a la UE en el segundo inversionista en México, después de Estados Unidos con el 52.6% de la IED total.¹⁵⁹

Como se mencionó anteriormente, 2012 fue un año muy particular para el desempeño de la IED tanto en México como a nivel mundial, al hacerse sentir la crisis europea. En este sentido, en 2012 los flujos de IED provenientes de la UE se redujeron 62.6% respecto de 2011 (6,495 millones de dólares). (*Véase anexo 4.3 para mayor información*)

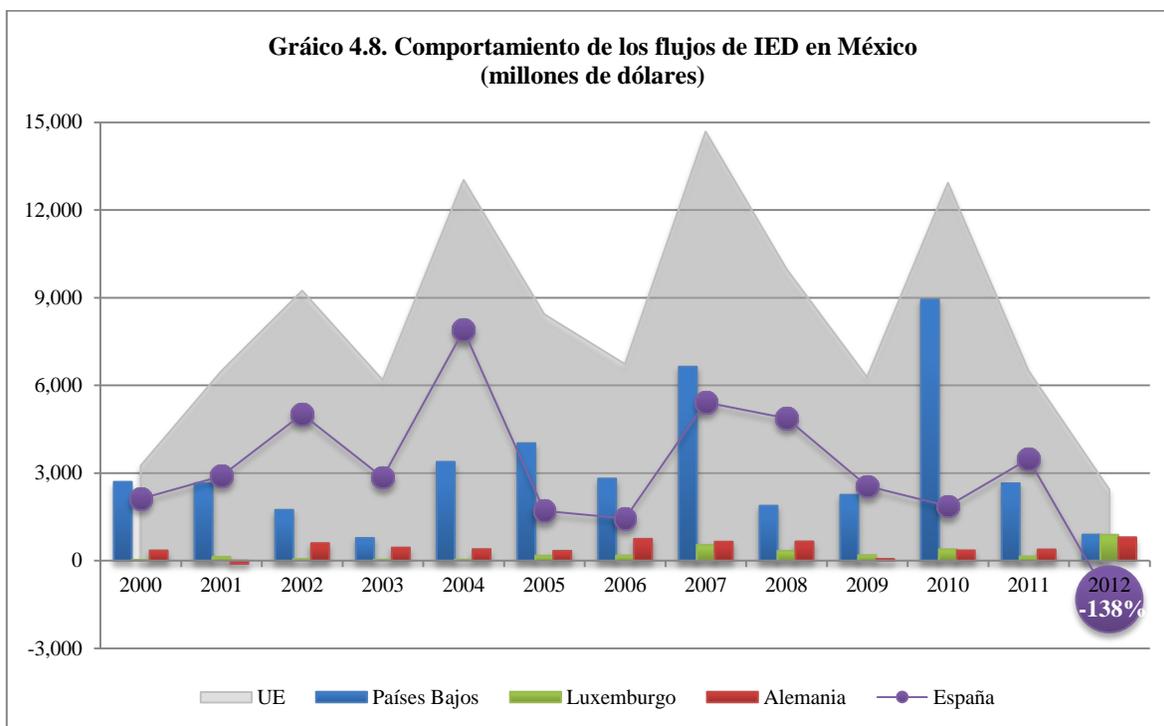
Gráfico 4.7. Principales países emisores de IED a México, 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

¹⁵⁹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

Dentro de la UE, los tres principales remitentes de IED a México en 2012 fueron los Países Bajos (23.8%), Luxemburgo (23.6%) y Alemania (21.3%); mientras que en 2011, fueron España (45.7%), Países Bajos (34.8%) y Alemania (5.0%).¹⁶⁰



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Durante el periodo 2000-2012, las inversiones de la UE hacia México han mostrado un comportamiento procíclico. En 2003, los flujos de IED al país registraron una importante caída, asociada a diversos factores tanto de carácter mundial como regional. En el ámbito global, el contexto internacional era menos favorable debido a las caídas bursátiles que se registraron a partir de 2000, caracterizándose por una menor liquidez y mayor restricción al financiamiento de las empresas transnacionales. Asimismo, la inclusión de nuevos miembros a la UE abrió oportunidades de inversión entre países del bloque económico y disminuyó el interés de las empresas europeas tanto en México como en el resto de América Latina y el Caribe (CEPAL, op.cit., p.64). Como consecuencia, en 2003 las inversiones europeas totalizaron tan solo 6,181 millones de dólares, el menor monto registrado durante la última década.

¹⁶⁰ Ídem.

A partir de 2003, los flujos de la UE siguieron un comportamiento cíclico. En 2007, año previo a la crisis financiera mundial, la inversión alcanzó un máximo de 14,677 millones de dólares. Entre 2008 y 2009, ésta declinó hasta 6,277 millones de dólares derivado de la crisis, mostrando una notable recuperación en 2010, cuando la inversión de los países comunitarios alcanzó los 12,931 millones de dólares; no obstante, el escenario de incertidumbre que predomina en la UE ha originado una importante reducción de los flujos de inversión provenientes de dicha región (caída de 49.8% en 2011 y de 62.6% en 2012), alcanzando tan sólo 2,428 millones de pesos en 2012.¹⁶¹

Por la importancia de los flujos internacionales de capital, en las últimas décadas han aumentado de manera significativa los acuerdos de inversión entre países en todo el mundo. México tiene firmados APPRIs con 17 Estados miembros de la UE, los cuales contemplan condiciones excepcionales para el desarrollo de negocios entre México y la UE.¹⁶²

Lo anterior, responde a esfuerzos internacionales por mejorar las condiciones existentes en la legislación interna de los países respecto a los flujos de inversión, buscando promover un clima estable y transparente, con base en la ampliación de garantías legales a las inversiones transfronterizas.

Asimismo, los Estados miembros de la UE -liderados por el Reino Unido, Alemania, Francia y los Países Bajos- han sido muy activos en la suscripción de este tipo de acuerdos con terceros países.¹⁶³ (CEPAL, op.cit., p.69)

No obstante, es importante señalar que los acuerdos de inversión no tienen un fuerte impacto sobre los flujos de IED por sí mismos, ya que existen otros factores -principalmente el crecimiento económico y el tamaño del mercado- que explican

¹⁶¹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

¹⁶² Sitio web de la Secretaría de economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos/acuerdos-internacionales-de-inversion>

¹⁶³ En diciembre de 2009, con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, la UE asumió la responsabilidad exclusiva en materia de IED e integró este ámbito a la política comercial común. No obstante, si bien existe la decisión política, su implementación práctica es difícil debido a la multiplicidad de acuerdos vigentes y a que los países continúan negociando en forma individual.

estas corrientes de capital. En este sentido, México ha desaprovechado enormemente los APPRI.¹⁶⁴

México ha recibido 119,024 millones de dólares de IED de la UE durante el período 1994-2011 (según información disponible más reciente de la SRE).¹⁶⁵ En el periodo 1994-1999 los flujos de IED crecieron a una tasa media anual de 4.1%, mientras que en el periodo en que ha estado vigente el TLCUEM (2000-2011), éstos han crecido a una tasa media anual de 6.2%.

Dejando de lado 2011 y 2012, durante la década 2000-2010, los flujos de inversión de la UE a México crecieron a una tasa promedio anual de 14.8%; sin embargo, dicho crecimiento ha mostrado un comportamiento irregular, destacando lo siguiente:

- de 2000 a 2001, primer año tras la firma del TLCUEM, se duplicaron los flujos de inversión pasando de 3,251 a 6,480 millones de dólares.
- de 2009 a 2010, se duplicaron los flujos de inversión pasando de 6,277 a 12,931 millones de dólares, con lo que la contribución en los flujos de IED en México alcanzó una participación histórica de 59.1%, superando la participación de Estados Unidos en la misma con el 26.4%.¹⁶⁶

En general, el año 2010 fue excepcional para las relaciones económicas bilaterales, ya que se experimentó una rápida recuperación; no obstante, la participación de la UE en los flujos de IED en México se ha visto mermada en los últimos dos años, derivado fundamentalmente de la crisis interna que atraviesa la UE.

En 2012, la mayor parte de la IED proveniente de la UE se destinó a actividades manufactureras –principalmente alimentos procesados, industria automotriz y productos químicos– y a actividades de la construcción, destacando la importante

¹⁶⁴ De hecho, Brasil, que prácticamente no tiene acuerdos de inversión vigentes, es el país latinoamericano que mayores flujos de IED recibe, según información de la CEPAL.

¹⁶⁵ Sitio web de la Embajada de México en Alemania (2013): www.sre.gob.mx/alemania/

¹⁶⁶ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

caída del sector servicios financieros y de seguros, que en 2011 ocupó el segundo lugar como destino de la IED en México.¹⁶⁷

Cuadro 4.2. Destino de la IED en México por sector de actividad económica, 2011-2012

(millones de dólares)

	2011	Part. %	2012	Part. %	Var % 2011-2012
Industrias manufactureras	2,965.6	45.7	2,249.1	92.7	-24.2
Construcción	1,028.2	15.8	1,417.8	58.4	37.9
Comercio	385.4	5.9	454.2	18.7	17.9
Servicios profesionales, científicos y técnicos	114.9	1.8	358.2	14.8	211.7
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	63.4	1.0	357.2	14.7	463.4
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	108.5	1.7	326.2	13.4	200.6
Transportes, correos y almacenamiento	-47.0	-0.7	321.9	13.3	-784.9
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	-276.8	-4.3	129.9	5.4	-146.9
Información en medios masivos	288.8	4.4	102.8	4.2	-64.4
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	24.2	0.4	84.8	3.5	250.4
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	63.8	1.0	20.1	0.8	-68.5
Servicios de salud y de asistencia social	0.5	0.0	5.6	0.2	1020.0
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	-2.5	0.0	2.4	0.1	-196.0
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	63.5	1.0	0.5	0.0	-99.2
Corporativos	0.0	0.0	0.4	0.0	-
Servicios educativos	0.1	0.0	0.0	0.0	-100.0
Minería	-16.5	-0.3	-36.5	-1.5	121.2
Servicios financieros y de seguros	1,731.2	26.7	-3,367.2	-138.7	-294.5
TOTAL	6,495.3	100	2,427.4	100	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Por su parte, entre 2008 y 2011, compañías mexicanas invirtieron 6,000 millones de euros en la UE, siendo importante destacar la caída en los flujos de inversión en 2011.¹⁶⁸

Cuadro 4.3. Flujos de inversión México-UE, 2008-2011

(miles de millones de euros)

Año	Valor	Variación
2008	0.9	
2009	3	233.3%
2010	2.3	-23.3%
2011	-0.2	-108.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SRE.

¹⁶⁷ Ídem.

¹⁶⁸ Sitio web de la Embajada de México en Alemania (2013): www.sre.gob.mx/alemania/

4.2. COMERCIO BILATERAL MÉXICO - ALEMANIA

La relación comercial, empresarial y de inversiones entre México y Alemania se ha recuperado tras los estragos ocasionados por la crisis financiera de 2008. El año 2010 registró en comparación con 2009 un alza considerable en las transacciones comerciales entre ambas naciones y el año 2012 fue un año de consolidación para las inversiones alemanas en México.¹⁶⁹

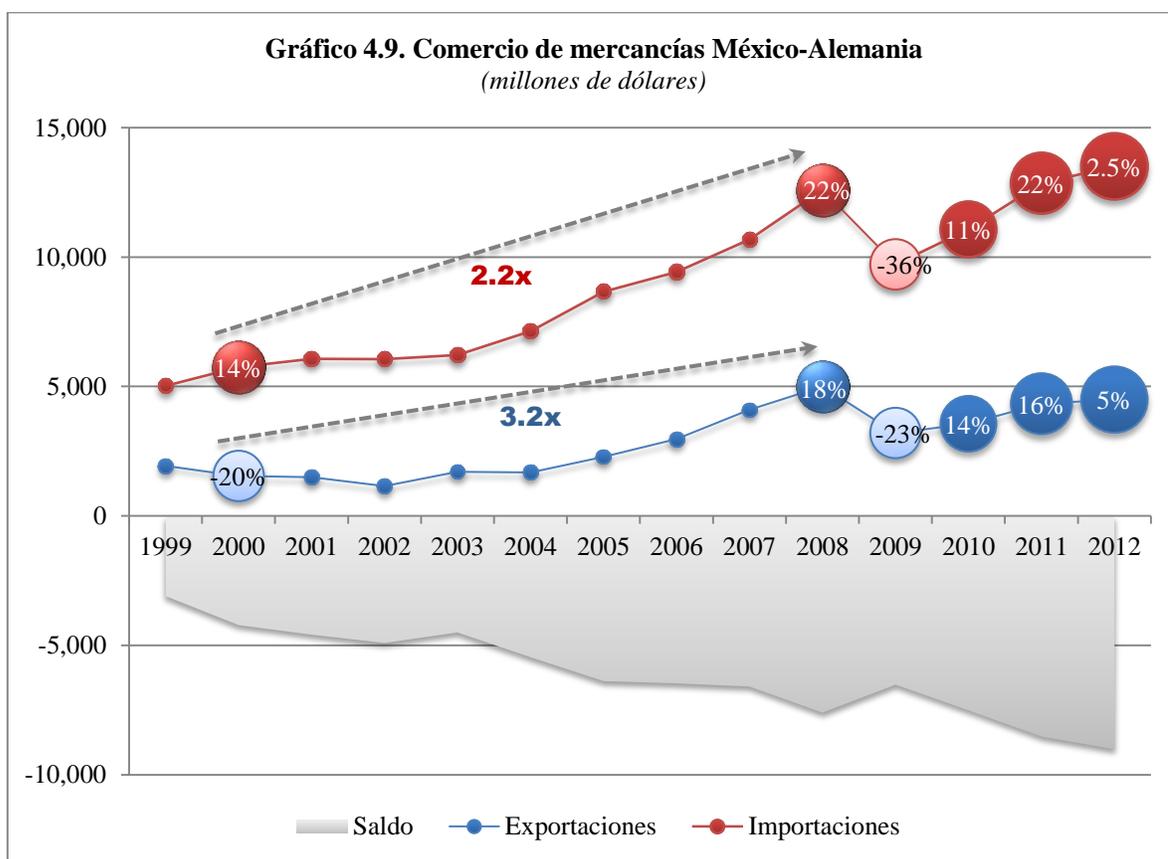
4.2.1. COMERCIO DE MERCANCÍAS

Alemania es el quinto socio comercial de México a nivel mundial y el primero dentro de la UE, cubriendo 28.7% del comercio total con dicha región.

En 2012, Alemania ocupó el séptimo lugar como comprador de productos mexicanos (4,497 millones de dólares, equivalente al 1.2% de las exportaciones totales) y como proveedor, ocupó el cuarto lugar (13,508 millones de dólares, equivalente al 3.6% de la importaciones totales), tras haber ocupado el quinto lugar en 2011. De lo anterior, se deriva un importante déficit comercial de 9,011 millones de dólares (*véase anexo 3.2 para mayor información*).¹⁷⁰

¹⁶⁹ Ejemplo de ello es la nueva planta de motores de Volkswagen en Silao (planta número 100 de VW a escala mundial), Guanajuato, que fue inaugurada el pasado 15 de enero de 2013. En una primera etapa, esta planta ha generado 700 nuevos empleos directos y se espera la creación de unos 2,000 indirectos por parte de los proveedores locales y dentro de la logística regional. Con una inversión de 550 millones de dólares, una capacidad de producción anual de 330 mil motores de última generación con emisiones muy bajas que son suministrados a la planta de montaje de VW en Puebla y la nueva planta de VW en Chattanooga, Tennessee, EUA, la puesta en marcha de la planta de Silao es de gran importancia para las perspectivas de la industria automotriz mexicana.

¹⁷⁰ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>



Tal como se puede observar, en los años previos a la crisis económica mundial los flujos de comercio bilateral avanzaron dinámicamente. De 2000 a 2008, el intercambio comercial México-Alemania se incrementó un 141%, de 7,304 a 17,614 millones de dólares, que correspondió a un crecimiento promedio anual de 11.6%. La crisis económica mundial interrumpió esta tendencia positiva, pero en 2010 se registraron signos de recuperación y reactivación del crecimiento en el intercambio comercial, alcanzando los 14,649 millones de dólares. Con ello, el comercio quedó todavía abajo del nivel previo a la crisis, pero en 2011 continuó el incremento y en 2012 el comercio alcanzó los 18,004 millones de dólares, con lo que se superó el nivel de 2008.¹⁷¹

En particular, se observa que en 2000, año de entrada en vigor del TLCUEM, las exportaciones de México a Alemania disminuyeron un 20% respecto de 1999, siendo hasta 2003 cuando mostraron una recuperación, pero no fue sino hasta 2005 cuando éstas superaron el nivel de 1999 (1,941 millones de dólares), alcanzando los

¹⁷¹ Ídem.

2,289 millones. Asimismo, es importante resaltar que de 1993 a 1999 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 28.5%, mientras que de 2000 a 2008 (sin considerar los años de crisis) fue de 15.8%. Por su parte, las importaciones han mostrado una continua tendencia a la alza, de 1993 a 1999 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 9.9%, mientras que de 2000 a 2008 fue de 10.3%.¹⁷²

Lo anterior permite apreciar que el TLCUEM no ha tenido un efecto importante en los flujos de comercio bilateral, siendo importante destacar el notable incremento en el déficit comercial, el cual en 2012 fue 114% mayor que en el año 2000 (la tasa de crecimiento promedio durante dicho periodo fue de 7.8%).¹⁷³

Cuadro. 4.4. Flujos de comercio de mercancías México-Alemania, 2000-2012

(millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2000- 2012
Exportaciones	1,545	1,501	1,159	1,715	1,689	2,289	2,973	4,104	5,008	3,210	3,572	4,343	4,497	9.3%
Importaciones	5,758	6,080	6,066	6,218	7,144	8,670	9,437	10,688	12,606	9,727	11,077	12,863	13,508	7.4%
Comercio total	7,304	7,581	7,225	7,933	8,833	10,960	12,410	14,791	17,614	12,938	14,649	17,206	18,004	7.8%
Saldo	-4,213	-4,578	-4,907	-4,503	-5,455	-6,381	-6,464	-6,584	-7,598	-6,517	-7,505	-8,520	-9,011	6.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

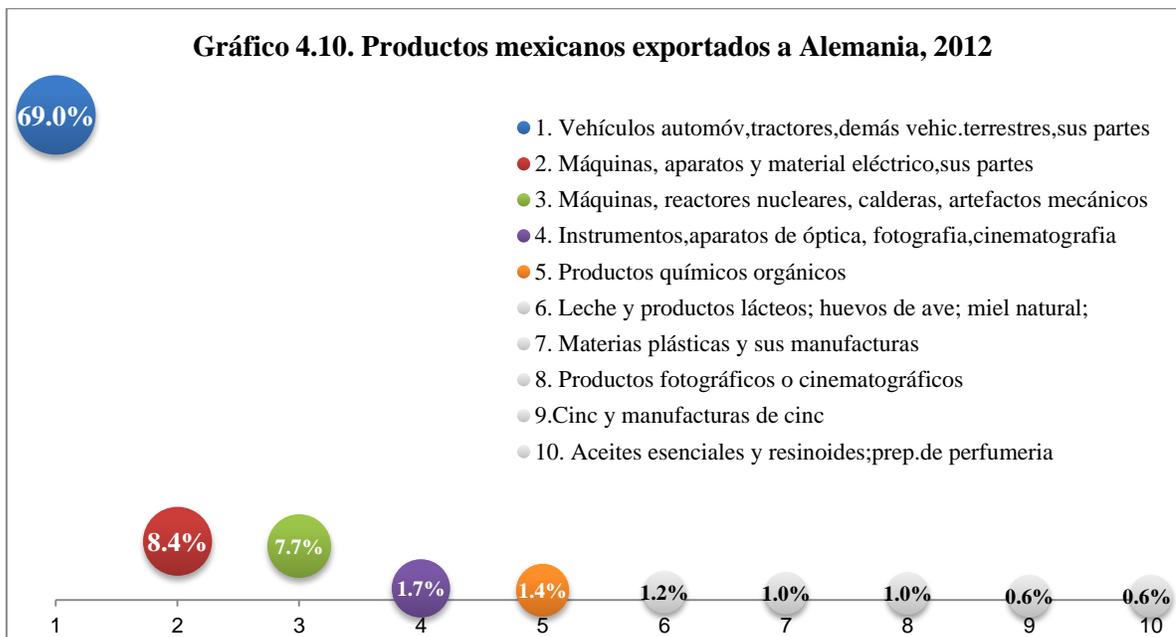
Por su parte, México ocupó en 2012 el lugar vigésimo séptimo como destino de las exportaciones alemanas y el lugar trigésimo quinto como proveedor de importaciones, siendo el segundo socio comercial de Alemania en América Latina después de Brasil, que ocupa los lugares 20 y 24, respectivamente.¹⁷⁴

Los principales bienes que intercambia México con Alemania son los siguientes (véase anexo 4.4 para mayor información):

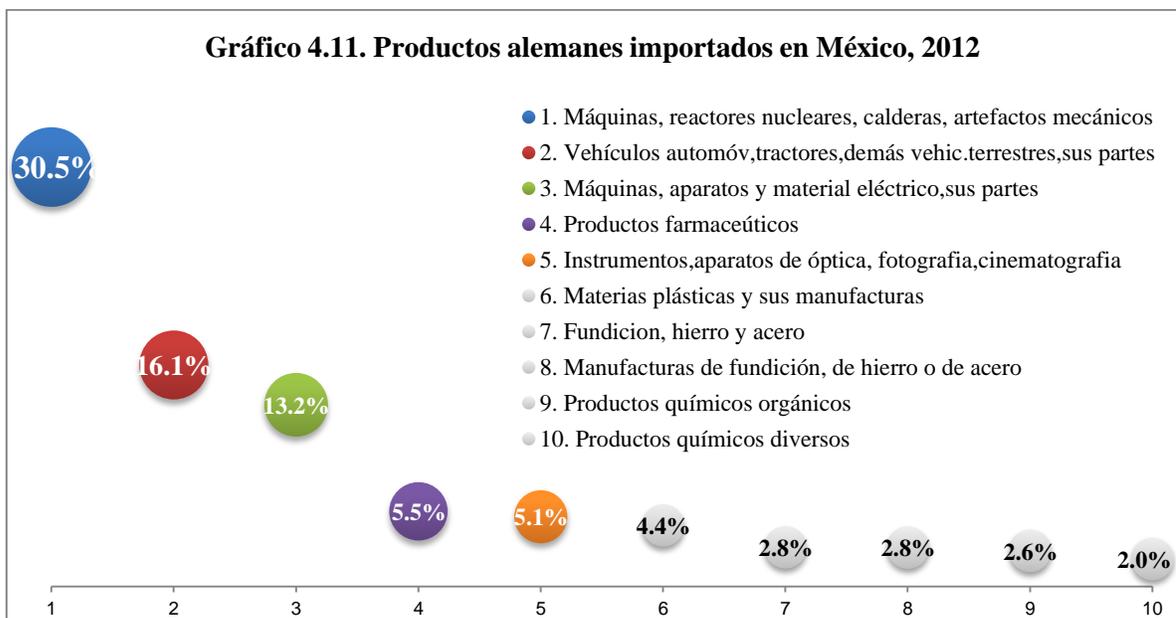
¹⁷² Ídem.

¹⁷³ De 1993 a 1999 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 4.1%, mientras que de 2000 a 2008 fue de 7.6%.

¹⁷⁴ Sitio web de DataComex, Estadísticas de la UE (2013): <http://datacomex.comercio.es/CabeceraPersonalizada.aspx>



Fuente: Elaboración propia con datos de la UN COMTRADE.



Fuente: Elaboración propia con datos de la UN COMTRADE.

Como se puede observar, las exportaciones e importaciones de México a/de Alemania son manufacturas, principalmente vehículos y aparatos eléctricos.

4.2.2. COMERCIO DE SERVICIOS

En lo que respecta al comercio de servicios, México se encuentra ampliamente rezagado, ya que éste apenas representa el 3.9% del PIB y genera un déficit de

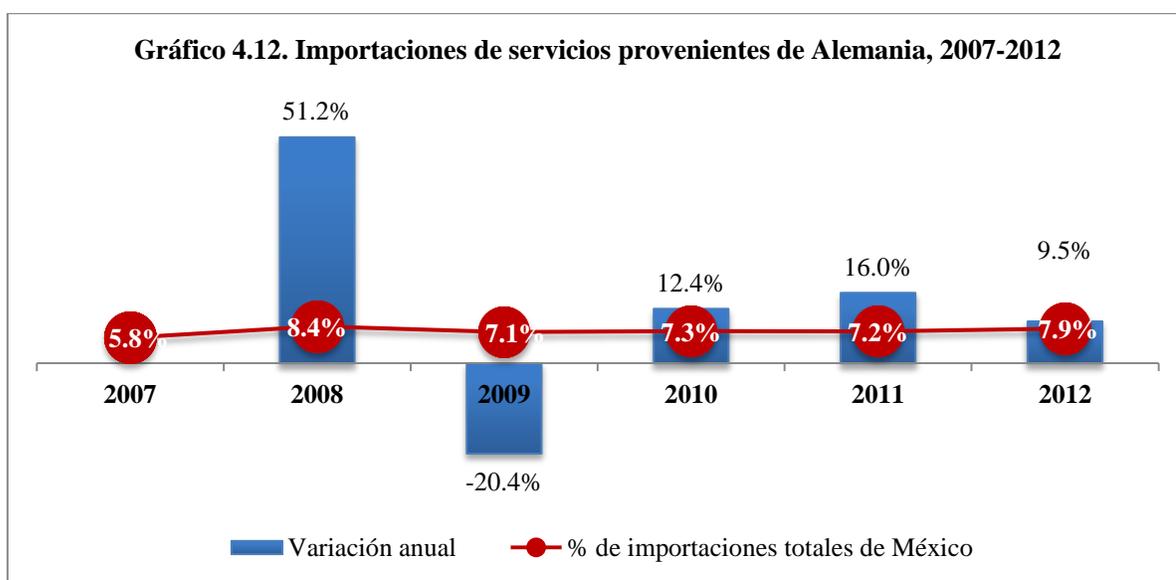
13,443 millones de dólares. México ocupa el lugar 42 entre los principales exportadores de servicios con apenas el 0.4% de participación en las exportaciones mundiales y el lugar 32 como importador con el 0.7% de participación en las importaciones mundiales de servicios.¹⁷⁵

Cuadro 4.5. Comercio de servicios en México, 2007-2012

(millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2000-2012
Exportaciones mundiales	17,149	17,575	14,730	15,167	15,298	16,018	-1.4%
Importaciones mundiales	23,298	24,526	23,047	25,175	29,361	29,461	4.8%
Comercio total	40,448	42,101	37,777	40,343	44,659	45,479	2.4%
Saldo	-6,149	-6,950	-8,317	-10,008	-14,063	-13,443	16.9%
Importaciones de Alemania	1,356	2,050	1,631	1,832	2,125	2,132	9.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Como se puede observar, en 2012 las importaciones mexicanas de servicios alemanes representaron el 7.9% de las importaciones totales, cifra por debajo del nivel pre-crisis.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Sitio web de la UNCTAD (2013): <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

¹⁷⁶ Es tan bajo el importe del comercio de servicios en México, que no se cuenta con estadísticas detalladas sobre sus principales socios y el monto de los servicios intercambiados.

Por su parte, Alemania es el tercer exportador mundial de servicios por un monto de 258,860 millones de dólares (6% de las exportaciones mundiales) y el segundo importador de servicios por un monto de 282,098 millones de dólares (7.3% de las importaciones mundiales).¹⁷⁷

Cuadro 4.6. Comercio de servicios en Alemania, 2007-2012

(millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var % 11-12	TCPA 00-12
Exportaciones totales	222.9	256.1	238.9	243.8	264.7	258.9	-2.2%	3.0%
Importaciones totales	262.2	294.6	261.8	267.5	296.7	286.3	-3.5%	1.8%
Comercio total	485.0	550.7	500.7	511.3	561.4	545.2	-2.9%	2.4%
Balanza	-39.3	-38.4	-22.9	-23.7	-31.9	-27.4	-14.1%	-6.9%
Exportaciones a México	1.4	2.1	1.6	1.8	2.1	2.3	9.5%	11.4%
% de exportaciones totales de Alemania	0.5%	0.7%	0.6%	0.7%	0.7%	0.8%		
Variación anual		51.2%	-20.4%	12.4%	16.0%	9.5%		

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Como se puede observar, México importa apenas el 0.8% de las exportaciones de servicios alemanes.

4.2.3. FLUJOS DE INVERSIÓN MÉXICO-ALEMANIA

La entrada en vigor del APPRI entre México y Alemania, el 13 de febrero de 2001, así como la inauguración del Centro Alemán de Industria y Comercio de México¹⁷⁸ en octubre del mismo año –el primero en su género en América Latina–, contribuyeron desde entonces a dar mayor confianza a los inversionistas de la pequeña y mediana industria alemanas, actitud que se ha venido reafirmando debido a las posibilidades económicas y de inversión que ofrece México.

Las exitosas experiencias de inversión y establecimiento de compañías alemanas en México son muestra del potencial de esta relación. De acuerdo con información de la Embajada de México en Alemania, hoy en día, se encuentran más de 1,300

¹⁷⁷ Ídem.

¹⁷⁸ El objetivo del Centro Alemán de Industria y Comercio de México es promover e importar la inversión; promover el incremento de la cooperación económica e industrial, así como el intercambio de tecnología; proporcionar asesoría e información sobre la dirección y administración de negocios a personas físicas y/o morales a fin de elevar resultados y beneficios económicos a largo plazo sobre medidas necesarias para su constitución y/u operación en México; proporcionar asesoría e información a inversionistas sobre la dirección y administración de negocios para realizar negocios y operaciones en Alemania. (Sitio web del Centro Alemán de Industria y Comercio de México (2013): <http://es.germancentre.com.mx/konzept>)

empresas alemanas en México, que disponen en su conjunto de 120 mil empleados y de un capital acumulado de aproximadamente 25 mil millones de dólares (su actividad productiva representa alrededor de 7% de nuestro PIB industrial). Su actividad se desenvuelve en sectores clave, como son manufacturero, automotriz, eléctrico-electrónico, químico y maquinaria.

En lo que a inversiones directas se refiere, las sociedades con participación alemana en México materializaron inversiones por 5,654 millones de dólares entre 2000 y 2012. El monto de IED alemana acumulada durante dicho periodo representó 1.9% de la IED total que ingresó al país en el periodo. Con ello, Alemania ocupó la cuarta posición entre los países de la UE que en ese periodo realizaron inversiones en México, y el séptimo lugar entre los principales países inversionistas en el país.¹⁷⁹

Cuadro 4.7. Comparación de los principales países inversionistas en México 2000-2012

	País	Valor (MDD)	Part. (%)
1	Estados Unidos	146,017	49.8%
2	Países Bajos	41,305	14.1%
3	España	40,759	13.9%
4	Canadá	12,957	4.4%
5	Reino Unido	7,632	2.6%
6	Suiza	7,621	2.6%
7	Alemania	5,654	1.9%
8	Japón	4,715	1.6%
9	Luxemburgo	3,104	1.1%
10	Islas Vírgenes (EUA)	2,953	1.0%

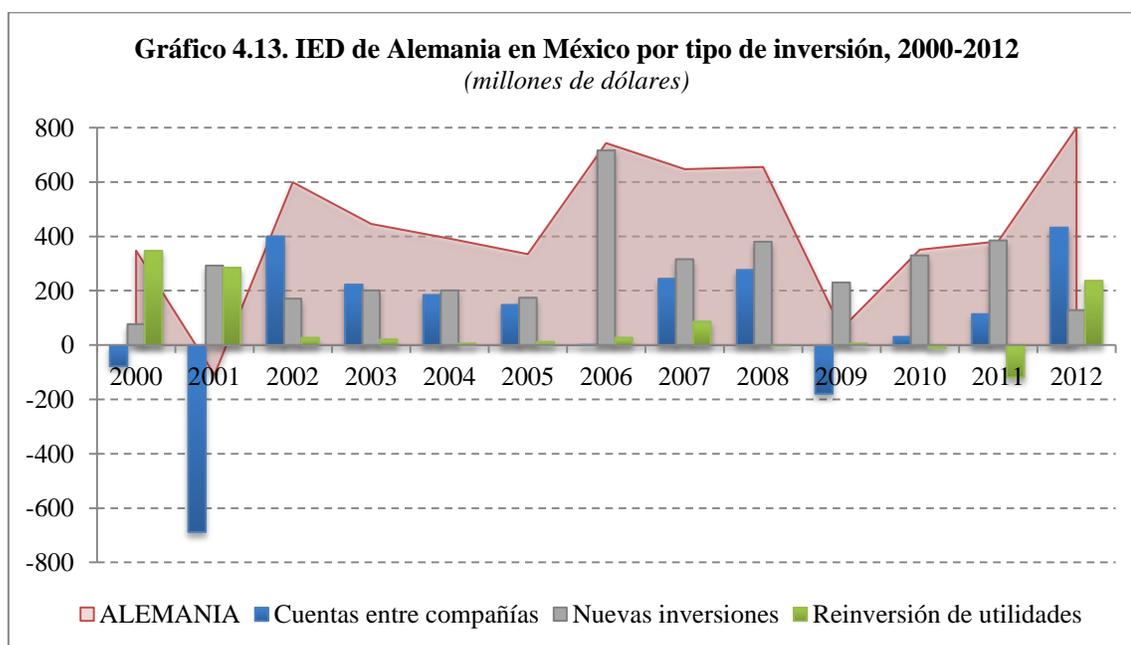
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Durante el periodo de estudio (y hasta el primer trimestre de 2013) 1,620 sociedades alemanas presentaron flujos de IED hacia México (2.9% de las sociedades extranjeras con inversiones en el capital social de sociedades mexicanas que son 55,496).¹⁸⁰

A continuación se puede observar el comportamiento de los flujos de IED alemana en México.

¹⁷⁹ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

¹⁸⁰ Ídem.

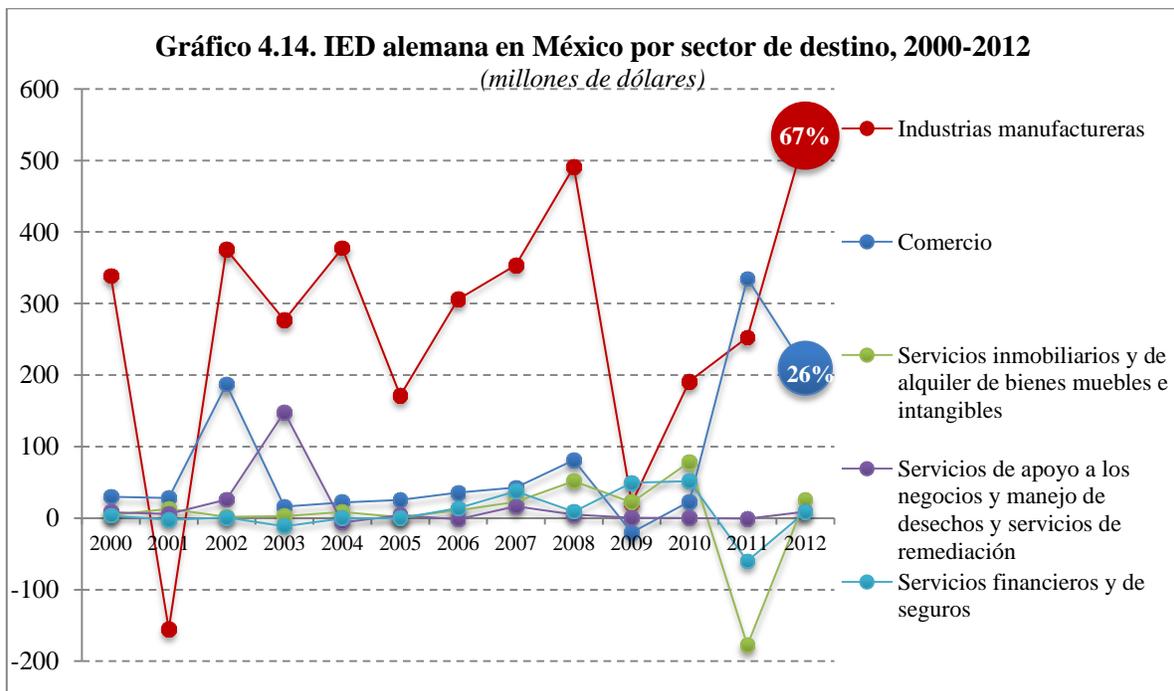


Cuadro 4.8. Participación de IED alemana en México en los flujos totales de inversión, 2000-2012

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000-2012
Alemania	1.9%	-0.4%	2.5%	2.4%	1.6%	1.4%	3.7%	2.1%	2.4%	0.4%	1.6%	1.8%	6.0%	1.9%
Cuentas entre compañías	-0.9%	-3.0%	2.6%	2.4%	1.2%	1.1%	0.0%	1.4%	2.3%	-2.1%	0.2%	1.2%	11.1%	0.7%
Nuevas inversiones	2.0%	7.6%	6.9%	9.5%	7.9%	4.3%	9.2%	3.9%	4.6%	5.4%	11.6%	5.3%	2.9%	5.8%
Reinversión de utilidades	6.0%	9.1%	0.5%	0.3%	0.1%	0.2%	0.4%	1.4%	0.0%	0.2%	-0.2%	-2.6%	4.7%	1.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Como se puede observar, destaca el registro de nuevas inversiones.



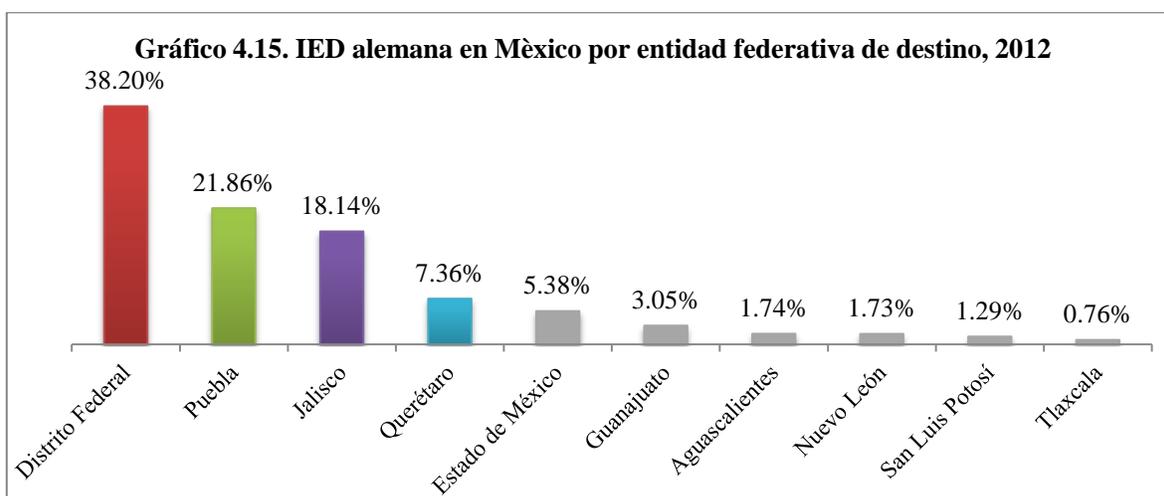
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

Durante el periodo 2000-2012, el sector que recibió mayores flujos de IED alemana fue el de las industrias manufactureras, seguido por el comercio, mismos que acapararon el 93.1% de la IED durante dicho periodo, lo cual pone de manifiesto la creciente concentración de los flujos de IED en sectores específicos.¹⁸¹

Pero la concentración no sólo se da por sectores, sino también por regiones, ya que en el periodo 2000-2012 tan sólo 8 estados (Distrito Federal, Puebla, Jalisco, Colima, Hidalgo, Veracruz, Estado de México y San Luis Potosí) concentraron el 99.8% de la IED alemana (véase anexo 3.4.4 para mayor información).¹⁸²

¹⁸¹ Ídem.

¹⁸² Ídem.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

4.3 PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR

4.3.1. FACILITACIÓN COMERCIAL: FACTOR DE COMPETITIVIDAD¹⁸³

Organismos internacionales como la OCDE, la OMC y el BM han acuñado el término Facilitación Comercial (FC), cuyo objetivo es lograr la simplificación y armonización de procedimientos¹⁸⁴ de comercio internacional y en la que confluyen aspectos relacionados con la estructura arancelaria, regulaciones y restricciones no arancelarias, aspectos de infraestructura y logísticos, la mejora regulatoria, y los procedimientos aduaneros.

Las políticas públicas sobre la FC están basadas en los principios de transparencia, certidumbre, no discriminación y mejora regulatoria y tienen, en general, un efecto directo sobre la competitividad de las empresas, en particular, en aquellas que realizan operaciones de comercio exterior.

Atendiendo a lo anterior y en el marco de la Política Económica para la Competitividad implementada por el Gobierno Federal el sexenio pasado, la Secretaría de Economía presentó acciones concretas para incrementar la

¹⁸³ Sitio web del Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2013): <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Boletin/volumenes/3.htm>

¹⁸⁴ Los procedimientos son entendidos como las actividades, prácticas y formalidades involucradas en recopilar, presentar, comunicar y procesar la información requerida para el movimiento de bienes en el comercio internacional.

competitividad, a partir de las cuales ha dado prioridad a aspectos de la FC, cuyas áreas de oportunidad son:

1. Reducción de restricciones al comercio exterior, ya que un indicador de la debilidad institucional de un país es la superabundancia y extensión de regulaciones, normalmente acompañada de problemas de gestión;
2. Política arancelaria orientada a eliminar las incongruencias arancelarias, a disminuir la carga impositiva y la dispersión arancelaria;
3. Logística en las cadenas de valor;
4. Valor agregado, tecnología y servicios, en donde se busca un escalamiento de la producción a segmentos con mayor valor agregado y mayor intensidad tecnológica; y
5. Uso de tecnologías de la información, en los procedimientos y operaciones de comercio exterior.

Como se puede apreciar, la implementación de políticas de FC hace necesario un proceso de desarrollo institucional, con el objeto de transitar a un conjunto de reglas más eficiente que reduzca los costos de transacción.

4.3.2. PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO¹⁸⁵

En línea con las acciones internacionales encaminadas hacia la facilitación comercial, México ha desarrollado a través de la Secretaría de Economía y otras dependencias del Gobierno Federal, entre ellas el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), diversos programas de fomento a la producción y las exportaciones, destinados a fortalecer y desarrollar el ramo productivo del país, mediante apoyo a las empresas nacionales que buscan introducirse en el mercado internacional con sus productos.

Dichos programas están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial. Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte

¹⁸⁵ Sitio web de la Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones>

del gobierno federal. Estos programas los administra la Dirección General de Comercio Exterior, y son los siguientes:

a. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)

Este programa, dirigido a cualquier persona moral residente en territorio nacional, permite a los productores de mercancías o empresas que prestan servicios destinados a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

Con este propósito, el Gobierno Federal publicó el 1 de noviembre de 2006 el Decreto para el Fomento de la IMMEX, a fin de fortalecer la competitividad del sector exportador mexicano y otorgar certidumbre, transparencia y continuidad a las operaciones de las empresas, precisando los factores de cumplimiento y simplificándolos; permitiéndoles agilizar y reducir los trámites, con el fin de elevar la capacidad de fiscalización en un entorno que aliente la atracción y retención de inversiones en el país.

La Industria IMMEX se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.¹⁸⁶

La autorización del Programa se otorgará bajo el compromiso de realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares, o su equivalente en moneda nacional, o bien, facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.

¹⁸⁶ Este instrumento integra los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y el que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyas empresas representan en su conjunto el 85% de las exportaciones manufactureras de México.

b) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Este programa, establecido en 1990, es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales, permitiendo a personas físicas y morales la devolución del IVA, que tengan a su favor por la exportación de mercancías, la posibilidad de obtener esos saldos en un plazo aproximado de 5 días hábiles (máximo de 20 días hábiles).

Los beneficiarios de este programa son los siguientes:

1. Personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas de 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, durante un año;
2. Personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
3. Empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía;
4. Exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o 2 millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80% de su valor.

c) Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Mediante este programa las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Únicamente las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior podrán ser beneficiarias del programa. Entre los beneficios más significativos se encuentran los siguientes:

1. Expedición automática de la constancia de ALTEX, que le garantiza la devolución inmediata de sus saldos a favor de IVA.
2. Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en modalidad de proyecto específico.

d) Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (*Draw Back*)

Otro esquema de apoyo a las exportaciones es el *Draw Back*, dirigido a cualquier persona moral residente en el país, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- a) materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado;
- b) por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas; y
- c) mercancías importadas para su reparación o alteración.

El fundamento jurídico de este programa se encuentra establecido en el Decreto publicado en Diario Oficial el 11 de mayo de 1995 y su última modificación del 29 de diciembre del 2000.

Es importante destacar que el TLCUEM establece -en el título IV, Artículo 14- la prohibición de devolución o exención de los aranceles de importación para materiales no originarios utilizados en la fabricación de aquéllos bienes exportados a los países miembros de los tratados, para los cuales se haya expedido o elaborado una prueba de origen. Por lo que a partir de 2003, el Programa de *Draw Back* se sujeta a dicha restricción.

e. Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)

Estos programas son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con

arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas de conformidad con los siguientes sectores:

1. *Industria Eléctrica*
2. *Industria Electrónica*
3. *Industria del Mueble*
4. *Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos*
5. *Industria del Calzado*
6. *Industria Minera y Metalúrgica*
7. *Industria de Bienes de Capital*
8. *Industria Fotográfica*
9. *Industria de Maquinaria Agrícola*
10. *Industrias Diversas*
11. *Industria Química*
12. *Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico*
13. *Industria Siderúrgica*
14. *Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico*
15. *Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz*
16. *Industria del Papel y Cartón*
17. *Industria de la Madera*
18. *Industria del Cuero y Pieles*
19. *Industria Automotriz y de Autopartes*
20. *Industria Textil y de la Confección.*
21. *Industria de Chocolates, Dulces y Similares*
22. *Industria del Café, y*
23. *Industria Alimentaria*

La creación de estos programas obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales; promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista; así como establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas de valor eficientes.

4.3.3. FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN EL MARCO DEL TLCUEM¹⁸⁷

En virtud del TLCUEM se eliminaron o redujeron los impuestos que México y la UE aplican a la importación de una gran cantidad de bienes. Sin embargo, no todos los productos están sujetos a disminuciones arancelarias y tampoco todos los aranceles se redujeron de forma simultánea, ya que se negoció un calendario de

¹⁸⁷ Sitio web de la Secretaría de Economía (2013): http://www.protlcuem.gob.mx/swb/es/Protlcuem/p_TLCUEM

desgravación progresivo para permitir una transición al libre comercio en distintas velocidades, de acuerdo al sector y al miembro del tratado.

En este sentido, desde 2007 -salvo casos particulares- existe libre comercio para los productos industriales entre México y la UE. La liberalización arancelaria para los bienes mexicanos exportados a la UE concluyó el 1 de enero de 2003; mientras que la del mercado mexicano el 1° de enero de 2007, tal como se muestra a continuación.

Cuadro 4.9. Velocidad de desgravación

Velocidad de desgravación	Descripción
A	Eliminación de aranceles a partir de la entrada en vigor del acuerdo: 1 de julio de 2000.
B	Productos libres de arancel a partir del 1° de enero de 2003.
B+	Productos libres de arancel a partir del 1° de enero de 2005.
C	Libre comercio a partir del 1° de enero de 2007.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Subsecretaría de Comercio Exterior.

En el caso de productos agrícolas, los períodos de eliminación de aranceles son más largos. Algunos productos agrícolas considerados como “sensibles”, no están sujetos al calendario de desgravación arancelaria (en particular los productos cárnicos, granos y lácteos).

Para otros bienes también clasificados como “sensibles”, se establecieron cupos de exportación que pueden encontrarse en los Anexos I y II de la Decisión 2/2000 (Calendarios de Desgravación de la Comunidad y de México).

Adicional a la concertación del TLCUEM, México y la UE han trabajado para profundizar sus relaciones en la vertiente económica del Acuerdo Global. En este sentido, el acceso al mercado comunitario a partir del desmantelamiento arancelario previsto en el TLCUEM fue apoyado por esquemas de cooperación orientados a la facilitación comercial.

Con este fin, México y la UE instrumentaron dos programas de cooperación en materia económica:

a. Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), cuya ejecución concluyó en 2009; y

El Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME), actualmente en vigor en materia de cooperación en el sector de las PyMEs, ha sido lanzado por la Comisión Europea y la Secretaría de Economía de México en 2004. Es gestionado por el Centro Empresarial México - UE (CEMUE). Su finalidad es fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre ambas partes, mediante el incremento de la competitividad y la capacidad exportadora de las PyMEs mexicanas. El compromiso financiero del Programa es de 24 millones de euros.

La cartera de servicios de PIAPYME consistía en:

1. Diagnósticos empresariales, a través del Diagnóstico Integral Modular (DIMO2), un análisis empresarial global aplicable a las PyMEs, que permite ubicar las áreas y factores que determinan los niveles de productividad y competitividad de las mismas.
2. Asistencia técnica especializada: (i) para mejorar los procesos productivos, administrativos y comerciales de las PyMEs mexicanas; (ii) en cada uno de los procesos productivos de exportación; (iii) para la implementación de la Certificación Orgánica y los Certificados de inocuidad HACCP.
3. Encuentros de negocios entre PyMEs de ambas partes, así como búsqueda y facilitación de clientes europeos potenciales para las PyMEs mexicanas.

b. Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), cuyo cierre financiero se registró en diciembre de 2011.

Programa orientado a promover la cooperación bilateral en materia comercial y agilizar los trámites gubernamentales y empresariales para simplificar algunas de las actividades previstas en el TLCUEM.

El PROTLCUEM, iniciado en 2006, buscaba fortalecer la cooperación económica, comercial y empresarial entre México y la UE, contribuyendo a crear un ambiente

favorable para el diseño de futuros proyectos de cooperación. Los fondos del proyecto ascendieron a 16 millones de euros.

Los principales medios utilizados para el logro de los objetivos del proyecto fueron formación y capacitación; realización de estudios y análisis sectoriales; asistencia técnica y asesorías de expertos; equipamiento y modernización de instalaciones mexicanas.

Las actividades estuvieron dirigidas a siete componentes, que involucran a instituciones gubernamentales diferentes:

1. Aduanas: Administración General de Aduanas (AGA);
2. Normas y Reglamentaciones técnicas: Dirección General de Normas (DGN);
3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA);
4. Inversión: Servicio de Administración Tributaria (SAT);
5. Competencia: Comisión Federal de Competencia (CFC);
6. Protección al Consumidor: Procuraduría Federal del Consumidor
7. (PROFECO);
8. Propiedad Industrial e Intelectual: Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI).

CONCLUSIONES

Como pudo comprobarse a lo largo del presente trabajo de investigación, Alemania constituye un *socio estratégico* para México, partiendo de la premisa de que existe una notable necesidad de diversificar el mercado mexicano y, en consecuencia, reducir la histórica dependencia del mercado de Estados Unidos.

Lo anterior, bajo la consideración de que Alemania es un actor clave en el escenario internacional, siendo la cuarta economía mundial en términos de PIB y la principal economía de la UE, que por su apertura a los mercados internacionales ocupa la tercera posición como exportador e importador de bienes y servicios y la ### posición como emisor de IED. Además, Alemania representa una oportunidad para que México vaya incrementando gradualmente su presencia en los mercados de los demás países comunitarios, aprovechando su influencia y preponderancia en la UE.

La economía alemana se caracteriza por ser altamente diversificada y está integrada principalmente por servicios financieros, logísticos y empresariales, así como una industria productiva definida por un alto valor agregado en los sectores automotriz, ingeniería mecánica, farmacéutica, electrónica, química, aeroespacial, manufactura especializada y productos tecnológicos. En este sentido, al analizar la composición tanto de las exportaciones como de las importaciones alemanas, se observa que el éxito de su economía se origina fundamentalmente de su producción intensiva en capital, altamente eficiente por la innovación y desarrollo de tecnología aplicada a la industria.¹⁸⁸

Otra característica importante de la industria alemana es que el 98% de sus empresas son PyMEs (500 trabajadores o menos), mismas que producen aproximadamente el 33% del volumen de negocio industrial. Asimismo, las empresas alemanas gozan de un excelente prestigio a nivel internacional, ya que cuentan con un sello de innovación, calidad y adelanto tecnológico apreciado en todo el mundo, además del excelente nivel de formación de la mano de obra.

¹⁸⁸ De acuerdo con datos del Banco Mundial, Alemania invierte anualmente 2.7% de su PIB en la investigación y desarrollo (I+D), lo que se traduce en oportunidades de innovación y ventaja en el mercado, en cambio México gasta alrededor del 0.4% en este sector, siendo el que menos invierte de los países de la OCDE, según información de la misma organización.

Los principales bienes intercambiados entre México y Alemania son insumos y bienes finales de la industria automotriz y equipo eléctrico. Sin duda, el sector automotriz es central en las relaciones entre los dos países, derivado fundamentalmente del comercio ‘intra-compañía’, ya que destaca la presencia de productoras como Volkswagen o Daimler que justifican este fenómeno.

En lo que respecta a la inversión, destacan dos características distintivas de las inversiones alemanas: i) las transnacionales alemanas tienen una destacada relevancia en el sector manufacturero para aumentar la capacidad productiva y generar encadenamientos productivos; y ii) las empresas alemanas tienen gran importancia en las actividades de I+D, generando importantes efectos en materia de transferencias de tecnología, acumulación de capacidades productivas e innovación.

En 2012 Alemania fue el tercer inversionista más importante en México entre los países de la UE y el sexto a nivel mundial, contándose con un registro de 1,620 empresas con participación proveniente de Alemania en su capital social al primer trimestre de 2013.¹⁸⁹

Desde la crisis europea, Alemania ha incrementado progresivamente su presencia en México. En 2010, Alemania ocupaba el sexto lugar como inversionista europeo en México y en 2011 se ubicó en la tercera posición con 382 millones de dólares, y en 2012 duplicó el monto de su inversión, alcanzando los 800 millones de dólares. El principal destino de la inversión alemana en México se localiza en las industrias manufactureras y el comercio (en 2012 éstas concentraron 66 y 28%, respectivamente).

En este contexto, las implicaciones más importantes que se esperan de la creciente vinculación de México con Alemania son:

¹⁸⁹ Las principales empresas alemanas en México son Volkswagen (armadora), Grupo Continental (automotriz y autopartes), Daimler (armadora), Bayer de México (química farmacéutica), Siemens (equipo eléctrico), Boehringer Ingelheim (química farmacéutica), Allianz (seguros y fianzas), Henkel (química y petroquímica), Volkswagen Leasing (servicios financieros), BMW (armadora), entre otras. El plan del gobierno y las empresas alemanas para aumentar sus negocios en otros países se ejecuta a través de las cámaras empresariales y los departamentos comerciales de las embajadas, de institutos de fomento al comercio y de ferias en Alemania y fuera de ella.

- Que la economía mexicana sea menos vulnerable a las fluctuaciones de la economía norteamericana.
- Promover una reestructura productiva del país, que permita la aportación de mayor valor agregado y transferencia tecnológica.

Actualmente, el sector exportador no tiene efecto multiplicador en el conjunto de la economía, debido a que se concentra fundamentalmente en el ensamblado y reexportación de componentes importados. Es decir, éste se encuentra desconectado de las cadenas de valor nacionales.

Importar bienes de capital, con el elevado contenido de innovación y tecnología que incorpora la industria alemana, permitiría modernizar la planta productiva nacional, a fin de incorporar mayor valor agregado en las exportaciones mexicanas.

- Una mayor atención y promoción a las PyMEs, como elemento fundamental para el desarrollo económico, mediante su aportación al PIB y la generación de empleos.

El incremento de los flujos comerciales de México con Alemania da cuenta de las posibilidades que tienen las empresas mexicanas de diversificar sus mercados de exportación; sin embargo, el apoyo del gobierno será fundamental desde la puesta en marcha de un modelo económico que apoye la generación de cadenas productivas, hasta los servicios de apoyo a la exportación.

Asimismo, es necesario consolidar el aprovechamiento del TLCUEM para promover la incorporación de más empresas mexicanas en el mercado alemán y viceversa, para lo cual también sería importante promover un acercamiento cultural entre ambas naciones, como catalizador en el desarrollo de relaciones de negocios exitosas y de largo plazo.

- Promover el destino de las inversiones en sectores estratégicos de la economía nacional.

La inversión extranjera tiene la capacidad de generar cadenas de valor, destacando que Alemania es un inversionista tradicional en sectores intensivos en capital donde posee ventajas competitivas y sus empresas son líderes mundiales (especialmente en el sector automotor, los productos químicos y la maquinaria y equipo). Sin embargo, no es suficiente promover la entrada de IED, más aun, México debe realizar mayores esfuerzos en materia de política industrial para impulsar los beneficios de carácter permanente y dinámico de la IED, mediante el fomento de la participación de las empresas transnacionales en áreas como la capacitación de recursos humanos, transferencia de tecnología, innovación y actividades de I+D.

Además, es importante considerar que la crisis europea plantea nuevas oportunidades tanto para las empresas mexicanas como para otras transnacionales, induciendo a las empresas alemanas a relocalizar sus actividades actualmente concentradas en la UE.

Derivado de lo anterior, se observa que entre los principales retos que enfrenta la relación comercial entre México y Alemania se encuentran:

- Evaluar de manera integral la instrumentación del TLCUEM (que es el marco normativo bajo el cual existe el libre comercio entre México y Alemania) para identificar debilidades y potencialidades, sobre las cuales se reorienten o se generen nuevas estrategias de promoción, a fin de consolidar el aprovechamiento del tratado.
- Divulgar las oportunidades que representa el TLCUEM entre los empresarios de ambos países.

El TLCUEM es uno de los tratados más completos e incluyentes que ha firmado México, pero no se ha sabido aprovechar todo su potencial.

Por todo lo anterior, México debe orientar esfuerzos en corregir la política de diversificación comercial desplegada hasta ahora, ya que ésta no se ha traducido en mejoras significativas en el nivel de desarrollo del país. La capacidad de convertir los frutos de las exportaciones e inversiones captadas en desarrollo económico no depende tan sólo de su volumen, sino de la generación de cadenas de valor.

Es necesario ordenar en un marco estratégico la apertura comercial, hasta ahora indiscriminada que, entre otros factores, ha ido desplazando a México de los mercados mundiales y profundizando las desigualdades internas.

ANEXOS

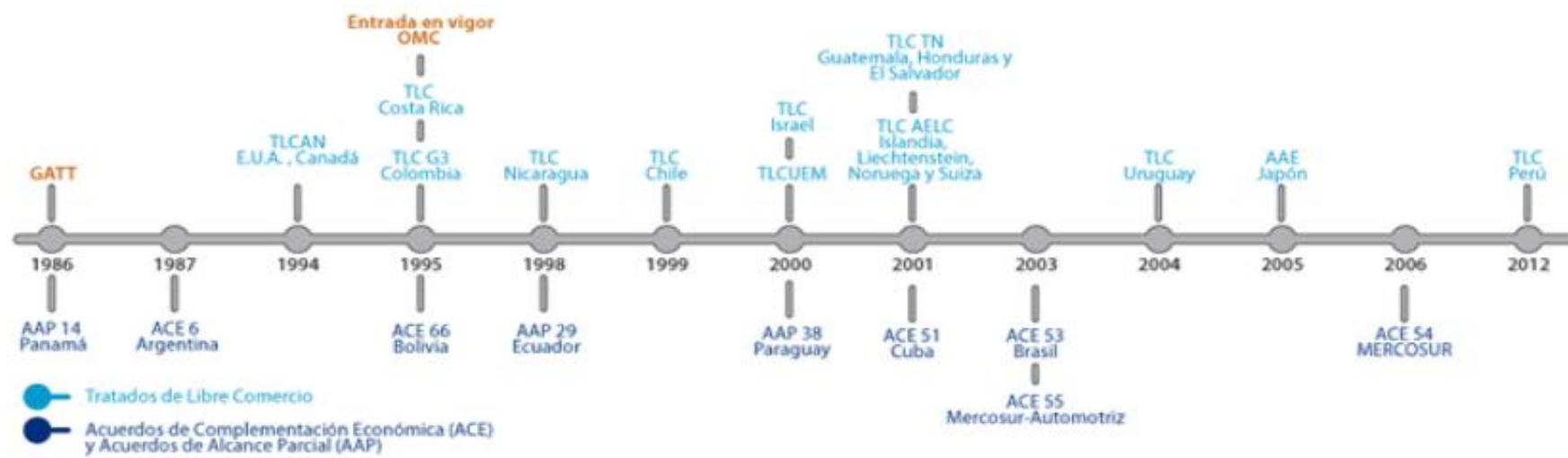
ANEXO 1.1. FLUJOS DE COMERCIO DE MÉXICO CON AMÉRICA LATINA, 1993-2012

(Millones de dólares)

Año	1 Brasil	2 Colombia	3 Costa Rica	4 Chile	5 Argentina	América Latina	% del TOTAL	Estados Unidos	% del TOTAL	TOTAL
1993	1,494	323	121	330	535	4,614	3.9	88,146	75.2	117,199
1994	1,602	427	122	434	580	5,049	3.6	106,436	75.9	140,163
1995	1,366	551	157	644	504	5,320	3.5	119,019	78.3	151,994
1996	1,569	535	246	859	819	6,552	3.5	147,317	79.4	185,473
1997	1,572	638	299	1,215	734	7,730	3.5	174,933	79.5	220,045
1998	1,573	600	370	1,177	648	7,469	3.1	195,209	80.4	242,912
1999	1,528	588	442	1,050	468	6,956	2.5	223,899	80.4	278,337
2000	2,320	735	466	1,325	536	8,834	2.6	273,749	80.4	340,579
2001	2,686	851	505	1,349	685	9,710	3.0	250,213	76.5	327,176
2002	3,223	1,010	789	1,333	812	10,844	3.3	248,454	75.4	329,725
2003	3,889	1,068	937	1,463	1,102	12,074	3.6	249,654	74.5	335,312
2004	5,204	1,424	1,240	1,907	1,677	16,441	4.3	275,349	71.6	384,808
2005	6,104	2,223	1,304	2,422	1,975	20,813	4.8	302,110	69.3	436,053
2006	6,705	2,876	1,311	3,375	2,751	25,269	5.0	342,110	67.6	505,977
2007	7,585	3,707	1,428	3,764	2,740	29,331	5.3	362,606	65.5	553,825
2008	8,550	4,104	1,696	4,179	2,754	32,675	5.4	384,857	64.1	599,945
2009	5,933	3,110	1,575	2,700	2,228	23,627	5.1	297,614	64.1	464,168
2010	8,108	4,552	2,708	3,816	2,862	32,002	5.3	383,692	64.0	599,955
2011	9,453	6,457	3,648	4,173	3,020	38,358	5.5	448,787	64.1	700,218
2012	10,152	6,469	4,253	3,754	2,937	40,202	5.4	472,934	63.8	741,666

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

ANEXO 1.2. ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES SUSCRITOS POR MÉXICO



Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia		Publicación en el DOF
		Desde	Hasta	
TLCAN	México, Estados Unidos y Canadá	01 de enero de 1994	Indefinida	20 de diciembre de 1993
TLC México-Costa Rica	México, Costa Rica	01 de enero de 1995	Indefinida	10 de enero de 1995
TLC México-Nicaragua	México, Nicaragua	01 de julio de 1998	Indefinida	01 de julio de 1998
TLC México-Chile	México, Chile	01 de agosto de 1999	Indefinida	28 de julio de 1999
ALADI-ACE 5	México, Uruguay	29 de diciembre de 1999 En vigor	Prorrogado al 31 de diciembre de 2000 01-marzo-2001	12 de agosto de 1998 26 de enero de 2001
TLCUEM	México, países miembros de la Unión Europea	01 de julio de 2000	Indefinida	26 de junio de 2000
TLC México-Israel	México, Israel	01 de julio de 2000	Indefinida	28 de junio de 2000
TLC México-Triángulo del Norte	México, El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2000	Indefinida	14 de marzo de 2000

Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia		Publicación en el DOF
		Desde	Hasta	
ALADI-ACE 6	México, Argentina	01 de junio de 2001		
TLC México-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	México, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza	1 de octubre de 2001	Indefinida	29 de junio de 2001
ACE-55	México, Mercosur (Sector Automotor)	A partir del 1/enero/2003, vigente	Hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y Mercosur	27 de septiembre de 2002
	Primer protocolo adicional al Apéndice 1 del ACE 55 (México – Argentina)	Indefinida a partir del 28/mayo/2004		24 de septiembre de 2003
ACE-53	México, Brasil	A partir del 2/mayo/2003	Hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y Mercosur	
	1er. Protocolo Adicional (Solución de Controversias)	Indefinida		
	2do. Protocolo Adicional (Certificado de origen-cupos)	A partir del 2/may./2003, en forma conjunta con el ACE No. 53		
TLC entre México y Uruguay	México, Uruguay	15 de julio de 2004	Indefinida	14 de julio de 2004
Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica	México, Japón	01 de abril de 2005	Indefinida	31 de marzo de 2005
Acuerdo de Complementación Económica México Bolivia No. 66	México, Bolivia	07 de junio de 2010	Indefinida	
TLC México-Colombia	México, Colombia	02 de agosto de 2011	Indefinida	
Acuerdo de Integración Comercial México-Perú	México, Perú	01 de febrero de 2012	Indefinida	30 de enero de 2012

Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia		Publicación en el DOF
		Desde	Hasta	
TLC Único. TLC entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	México, y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	Pendiente	Indefinida	9 de enero de 2012
ALADI-APP 9, Automotriz	México, Brasil		27 de julio de 2000	27 de julio de 2000**
ALADI-APP 29	México, Ecuador		Indefinida	18 de septiembre de 1998*
ALADI-APP 29	México, Paraguay		Prorrogado	18 de septiembre de 1998*
AAP	México, Panamá		Prorrogado al 23 de abril de 2001	23 de noviembre de 1998
ACE-51	México, Cuba		Prorrogado al 27 de mayo del 2002	24 de noviembre de 1998
APP, C/5, Química	México, Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000	24 de octubre de 1996
APP, C/13, Fonográfica	México, Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000	24 de diciembre de 1996
APP, C/18, Fotográfica	México, Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000	31 de marzo de 2000
APP, C/19, Electrónica	México, Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000	19 de abril de 2000
ALADI-APERTURA DE MERCADOS	México, Ecuador y Paraguay		Indefinida	23 de agosto de 2000
ALADI-AAP 4 (PAR)	México, Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Uruguay		Indefinida	10 de abril de 2000
B. CULTURALES	ALADI		Prorrogado al 31 de diciembre de 2003	31 de marzo de 2000

Fuente: Secretaría de Economía.

ANEXO 2.1. PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA UE

El antecedente remoto de la UE se encuentra en el contexto de resentimientos y desconfianza entre las naciones europeas en contra de Alemania por ser el responsable de la Segunda Guerra Mundial, ante lo cual el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, hizo una declaración pública (Declaración Schuman, 9 de mayo de 1950) en favor de una Europa unida.

La declaración se refería a la necesidad de buscar la paz en Europa y para ello propuso la construcción de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), entidad supranacional que regulaba los sectores del carbón y del acero de los estados miembros, con el objeto de cortar de raíz el tradicional foco de conflictos europeos, en especial los franco-alemanes. La CECA constituye el primer paso para la formación de la UE.

En 1951, se firma el Tratado de París que institucionaliza la CECA entre Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo (conocidos como “los seis”), favoreciendo la dinámica económica de Europa, al dotarla de una capacidad de producción autónoma.

En 1957, los seis celebraron los Tratados de Roma, con el objeto de avanzar en la cooperación económica, política y social, y lograr un “mercado común” que permitiese la libre circulación de personas, mercancías y capitales. El primero de dichos tratados estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) -entidad internacional de tipo supranacional, dotada de una capacidad autónoma de financiación institucionalizada- y el segundo estableció la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom). Éstos, junto con el Tratado de la CECA conformaron los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas.

En 1965, se celebró un tratado para fusionar los ejecutivos de las tres comunidades europeas por medio de la Comisión Europea (CE) y el Consejo de la Unión Europea.

En 1986, se firma el Acta Única Europea, la cual tenía por objeto redinamizar la construcción europea y por la cual fueron ampliadas las competencias comunitarias a los dominios de la investigación y el desarrollo tecnológico, medio ambiente y política social. Además, ésta formalizó la existencia del Consejo Europeo -que reúne a los jefes de estado y de gobierno- e impulsó una iniciativa común en materia de política exterior, así como la cooperación en materia de seguridad.

En 1992, se suscribe el Tratado de Maastricht o Tratado de la UE, por el cual se crea la ciudadanía europea y la moneda única europea (euro), que entraría en circulación en 2002 bajo control del Banco Central Europeo.

En 2001, se celebró el Tratado de Niza, cuyo propósito principal consistía en reformar la estructura institucional de la UE para afrontar su ampliación. Un año después, se liquidó la

CECA tras finalizar su vigencia (50 años) y su ámbito de actuación quedó englobado en el de la Comunidad Europea.

En 2004 tuvo lugar la mayor ampliación de la UE, con la entrada de 10 nuevos miembros: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre.

Y finalmente, en 2007 se integraron Bulgaria y Rumania a la UE, cuya propuesta de adhesión había sido aceptada desde 2004.

ANEXO 2.2. ARTÍCULOS DEL TUE RELATIVOS A LA PCC

PRIMERA PARTE. PRINCIPIOS	
TÍTULO I. CATEGORÍAS Y ÁMBITOS DE COMPETENCIAS DE LA UNIÓN	
Artículo 2	
1. Cuando los Tratados atribuyan a la Unión una competencia exclusiva en un ámbito determinado, sólo la Unión podrá legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes, mientras que los Estados miembros, en cuanto tales, únicamente podrán hacerlo si son facultados por la Unión o para aplicar actos de la Unión.	
2. Cuando los Tratados atribuyan a la Unión una competencia compartida con los Estados miembros en un ámbito determinado, la Unión y los Estados miembros podrán legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes en dicho ámbito. Los Estados miembros ejercerán su competencia en la medida en que la Unión no haya ejercido la suya. Los Estados miembros ejercerán de nuevo su competencia en la medida en que la Unión haya decidido dejar de ejercer la suya.	
3. Los Estados miembros coordinarán sus políticas económicas y de empleo según las modalidades establecidas en el presente Tratado, para cuya definición la Unión dispondrá de competencia.	
4. La Unión dispondrá de competencia, de conformidad con lo dispuesto en el Tratado de la Unión Europea, para definir y aplicar una política exterior y de seguridad común, incluida la definición progresiva de una política común de defensa.	
5. En determinados ámbitos y en las condiciones establecidas en los Tratados, la Unión dispondrá de competencia para llevar a cabo acciones con el fin de apoyar, coordinar o complementar la acción de los Estados miembros, sin por ello sustituir la competencia de éstos en dichos ámbitos. Los actos jurídicamente vinculantes de la Unión adoptados en virtud de las disposiciones de los Tratados relativas a esos ámbitos no podrán conllevar armonización alguna de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros.	
6. El alcance y las condiciones de ejercicio de las competencias de la Unión se determinarán en las disposiciones de los Tratados relativas a cada ámbito.	
Artículo 3	
1. La Unión dispondrá de competencia exclusiva en los ámbitos siguientes:	
(a)	la unión aduanera;
(b)	el establecimiento de las normas sobre competencia necesarias para el funcionamiento del mercado interior;
(c)	la política monetaria de los Estados miembros cuya moneda es el euro;
(d)	la conservación de los recursos biológicos marinos dentro de la política pesquera común;
(e)	la política comercial común.

2. La Unión dispondrá también de competencia exclusiva para la celebración de un acuerdo internacional cuando dicha celebración esté prevista en un acto legislativo de la Unión, cuando sea necesaria para permitirle ejercer su competencia interna o en la medida en que pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas.

QUINTA PARTE. ACCIÓN EXTERIOR DE LA UNIÓN

TÍTULO II. POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

Artículo 206

Mediante el establecimiento de una unión aduanera de conformidad con los artículos 28 a 32, la Unión contribuirá, en el interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a las inversiones extranjeras directas, así como a la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo.

Artículo 207

1. La política comercial común se basará en principios uniformes, en particular por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de mercancías y de servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones. La política comercial común se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión.

2. El Parlamento Europeo y el Consejo, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, adoptarán mediante reglamentos las medidas por las que se defina el marco de aplicación de la política comercial común.

3. En caso de que deban negociarse y celebrarse acuerdos con uno o más terceros países u organizaciones internacionales, se aplicará el artículo 218, sin perjuicio de las disposiciones específicas del presente artículo.

La Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará a iniciar las negociaciones necesarias. Corresponderá al Consejo y a la Comisión velar por que los acuerdos negociados sean compatibles con las políticas y normas internas de la Unión.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones en consulta con un comité especial designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y con arreglo a las directrices que el Consejo pueda dirigirla. La Comisión informará periódicamente al comité especial y al Parlamento Europeo de la marcha de las negociaciones.

4. Para la negociación y celebración de los acuerdos mencionados en el apartado 3, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

Para la negociación y celebración de acuerdos en los ámbitos del comercio de servicios y de los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, así como de las inversiones extranjeras directas, el Consejo se pronunciará por unanimidad cuando dichos acuerdos contengan disposiciones en las que se requiere la unanimidad para la adopción de normas internas.

El Consejo se pronunciará también por unanimidad para la negociación y la celebración de

acuerdos:	
(a)	en el ámbito del comercio de servicios culturales y audiovisuales, cuando dichos acuerdos puedan perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión;
(b)	en el ámbito del comercio de servicios sociales, educativos y sanitarios, cuando dichos acuerdos puedan perturbar gravemente la organización nacional de dichos servicios y perjudicar a la responsabilidad de los Estados miembros en la prestación de los mismos.
5. La negociación y la celebración de acuerdos internacionales en el ámbito de los transportes se regirán por el título VI de la tercera parte y por el artículo 218.	
6. El ejercicio de las competencias atribuidas por el presente artículo en el ámbito de la política comercial común no afectará a la delimitación de las competencias entre la Unión y los Estados miembros ni conllevará una armonización de las disposiciones legales o reglamentarias de los Estados miembros en la medida en que los Tratados excluyan dicha armonización.	
TÍTULO V. ACUERDOS INTERNACIONALES	
Artículo 216	
1. La Unión podrá celebrar un acuerdo con uno o varios terceros países u organizaciones internacionales cuando así lo prevean los Tratados o cuando la celebración de un acuerdo bien sea necesaria para alcanzar, en el contexto de las políticas de la Unión, alguno de los objetivos establecidos en los Tratados, bien esté prevista en un acto jurídicamente vinculante de la Unión, o bien pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas.	
2. Los acuerdos celebrados por la Unión vincularán a las instituciones de la Unión y a los Estados miembros.	
Artículo 217	
La Unión podrá celebrar con uno o varios terceros países o con organizaciones internacionales acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocos, acciones comunes y procedimientos particulares.	

Fuente: Elaboración propia con datos del TUE.

ANEXO 2.3. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES E IMPORTADORES A NIVEL MUNDIAL, 2012

2.3.1. EXPORTADORES E IMPORTADORES DE BIENES Y SERVICIOS

(Millones de dólares)

Pos.	País	Exportaciones	Part. %	País	Importaciones	Part. %
1	China	2,243,433	9.9%	Estados Unidos	2,735,876	12.5%
2	Estados Unidos	2,197,132	9.7%	China	2,016,596	9.2%
3	Alemania	1,737,201	7.7%	Alemania	1,526,344	7.0%
4	Japón	910,804	4.0%	Japón	1,016,153	4.6%
5	Francia	770,313	3.4%	Francia	822,873	3.8%
6	Reino Unido	746,990	3.3%	Reino Unido	662,640	3.0%
7	Países Bajos	667,640	3.0%	República de Corea	620,521	2.8%
8	República de Corea	663,040	2.9%	Países Bajos	590,171	2.7%
9	Italia	606,377	2.7%	Italia	582,509	2.7%
10	Rusia	595,108	2.6%	Canadá	567,465	2.6%
11	China, Hong Kong	562,383	2.5%	China, Hong Kong	561,974	2.6%
12	Singapur	561,419	2.5%	India	561,339	2.6%
13	Canadá	541,877	2.4%	Singapur	506,470	2.3%
14	España	438,706	1.9%	Rusia	456,167	2.1%
15	India	433,575	1.9%	España	420,435	1.9%
16	Arabia Saudita	408,158	1.8%	Bélgica	409,697	1.9%
17	Bélgica	405,824	1.8%	México	400,366	1.8%
18	Suiza	396,578	1.8%	Suiza	343,845	1.6%
19	México	387,662	1.7%	Australia	328,947	1.5%
20	China, Provincia de Taiwán	348,802	1.5%	China, Provincia de Taiwán	311,930	1.4%
	Mundo	22,589,120	100%	Mundo	21,871,191	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

2.3.2. EXPORTADORES E IMPORTADORES DE BIENES

(Millones de dólares)

Pos.	País	Exportaciones	Part. %	País	Importaciones	Part. %
1	China	2,052,494	11.3%	Estados Unidos	2,299,417	13.0%
2	Estados Unidos	1,564,104	8.6%	China	1,734,499	9.8%
3	Alemania	1,478,341	8.1%	Alemania	1,240,054	7.0%
4	Japón	767,949	4.2%	Japón	840,693	4.7%
5	Francia	561,286	3.1%	Francia	651,350	3.7%
6	República de Corea	552,722	3.0%	República de Corea	514,267	2.9%
7	Países Bajos	538,785	3.0%	China, Hong Kong	504,558	2.9%
8	Rusia	536,053	3.0%	Reino Unido	480,758	2.7%
9	Italia	500,549	2.8%	Italia	476,081	2.7%
10	Reino Unido	464,918	2.6%	Países Bajos	474,283	2.7%
11	Canadá	462,696	2.5%	Canadá	461,081	2.6%
12	China, Hong Kong	436,347	2.4%	India	435,465	2.5%
13	Singapur	427,953	2.4%	Singapur	389,299	2.2%
14	Arabia Saudita	397,550	2.2%	México	370,905	2.1%
15	México	371,644	2.0%	Rusia	351,864	2.0%
16	Bélgica	310,354	1.7%	España	330,305	1.9%
17	Suiza	306,627	1.7%	Bélgica	319,370	1.8%
18	China, Provincia de Taiwán	299,756	1.6%	Suiza	299,671	1.7%
19	España	298,302	1.6%	China, Provincia de Taiwán	269,021	1.5%
20	Emiratos Árabes Unidos	296,463	1.6%	Australia	262,683	1.5%
	Mundo	18,170,395	100%	Mundo	17,702,466	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

2.3.3. EXPORTADORES E IMPORTADORES DE SERVICIOS

(Millones de dólares)

Pos.	País	Exportaciones	Part. %
1	Estados Unidos	633,028	14.3%
2	Reino Unido	282,072	6.4%
3	Alemania	258,860	5.9%
4	Francia	209,026	4.7%
5	China	190,939	4.3%
6	India	148,128	3.4%
7	Japón	142,855	3.2%
8	España	140,404	3.2%
9	Singapur	133,466	3.0%
10	Países Bajos	128,855	2.9%
11	China, Hong Kong	126,036	2.9%
12	Irlanda	115,083	2.6%
13	República de Corea	110,319	2.5%
14	Italia	105,827	2.4%
15	Bélgica	95,470	2.2%
16	Suiza	89,951	2.0%
17	Canadá	79,181	1.8%
18	Suecia	76,367	1.7%
19	Luxemburgo	71,002	1.6%
20	Dinamarca	65,194	1.5%
	Mundo	4,418,725	100%

México (42)	16,018	0.4%
-------------	--------	------

País	Importaciones	Part. %
Estados Unidos	436,459	10.5%
Alemania	286,290	6.9%
China	282,098	6.8%
Reino Unido	181,882	4.4%
Japón	175,459	4.2%
Francia	171,523	4.1%
India	125,875	3.0%
Singapur	117,170	2.8%
Países Bajos	115,888	2.8%
Irlanda	110,430	2.6%
Italia	106,428	2.6%
Canadá	106,384	2.6%
República de Corea	106,254	2.5%
Rusia	104,303	2.5%
Bélgica	90,327	2.2%
España	90,129	2.2%
Brasil	80,960	1.9%
Arabia Saudita	73,931	1.8%
Australia	66,264	1.6%
Dinamarca	57,767	1.4%
Mundo	4,168,725	100%

México (32)	29,461	0.7%
-------------	--------	------

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

ANEXO 2.4. PRINCIPALES PAÍSES QUE EXPORTAN E IMPORTAN BIENES A/DE ALEMANIA, 2012

(Millones de dólares)

Pos.	País	Exportaciones	Part. %	País	Importaciones	Part. %
1	Francia	134,045.49	9.1%	Países Bajos	161,911.21	13.1%
2	Estados Unidos	110,780.51	7.5%	Francia	86,278.91	7.0%
3	Reino Unido	93,690.42	6.3%	China	78,479.87	6.3%
4	Países Bajos	91,024.14	6.2%	Bélgica	73,748.93	5.9%
5	China	85,501.28	5.8%	Italia	62,990.06	5.1%
6	Austria	73,990.33	5.0%	Reino Unido	56,145.19	4.5%
7	Italia	71,763.27	4.9%	Rusia	51,110.64	4.1%
8	Suiza	62,242.72	4.2%	Austria	50,606.60	4.1%
9	Bélgica	57,198.89	3.9%	Estados Unidos	48,428.44	3.9%
10	Polonia	54,183.90	3.7%	República Checa	47,009.10	3.8%
11	Rusia	48,729.29	3.3%	Suiza	45,837.68	3.7%
12	República Checa	40,564.62	2.7%	Polonia	45,310.78	3.7%
13	España	40,059.65	2.7%	Noruega	31,888.69	2.6%
14	Suecia	27,209.41	1.8%	España	29,213.89	2.4%
15	Turquía	25,681.15	1.7%	Hungría	24,016.74	1.9%
16	Japón	21,911.11	1.5%	Japón	21,133.11	1.7%
17	Hungría	20,991.02	1.4%	Suecia	17,338.09	1.4%
18	Dinamarca	19,328.77	1.3%	Dinamarca	16,438.95	1.3%
19	Corea del Sur	17,137.51	1.2%	Eslovaquia	16,242.58	1.3%
20	Brasil	14,933.52	1.0%	Turquía	13,662.17	1.1%
21	Eslovaquia	13,382.68	0.9%	Rumanía	10,453.96	0.8%
22	India	13,288.96	0.9%	Irlanda	9,384.36	0.8%
23	Emiratos Arabes Unidos	12,495.03	0.8%	Corea del Sur	9,099.20	0.7%
24	Australia	11,948.87	0.8%	Brasil	8,813.34	0.7%
25	Rumanía	11,878.79	0.8%	India	7,819.20	0.6%
26	Canadá	11,360.71	0.8%	Finlandia	7,557.83	0.6%
27	México	11,304.34	0.8%	Libia	7,040.50	0.6%
28	Sudáfrica	11,289.55	0.8%	Portugal	6,403.94	0.5%

Pos.	País	Exportaciones	Part. %
29	Noruega	10,830.87	0.7%
30	Arabia Saudita	10,513.41	0.7%
UE		780,356.23	52.8%
Mundo		1,478,341.00	100%

País	Importaciones	Part. %
Taiwán	6,381.97	0.5%
Eslovenia	6,085.88	0.5%
México (35)	4,880.04	0.4%
UE	758,482.41	61.2%
Mundo	1,240,054.00	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

ANEXO 2.5. PRODUCTOS EXPORTADOS E IMPORTADOS POR ALEMANIA, 2012

(Millones de euros)

Pos	Productos de exportación			Productos de importación		
		Valor	Part. %		Valor	Part. %
1	Vehículos de motor, remolques y semirremolques	190,436	17.4%	Petróleo crudo y gas natural	97,395	10.7%
2	Maquinaria y equipo	164,749	15.0%	Computadoras, productos electrónicos y ópticos	88,173	9.7%
3	Sustancias y productos químicos	104,816	9.6%	Vehículos de motor, remolques y semirremolques	81,443	9.0%
4	Computadoras, productos electrónicos y ópticos	86,306	7.9%	Otros bienes	76,766	8.4%
5	Otros bienes	74,893	6.8%	Sustancias y productos químicos	72,135	7.9%
6	Equipo eléctrico	65,979	6.0%	Maquinaria y equipo	69,000	7.6%
7	Metales básicos	58,160	5.3%	Metales básicos	55,346	6.1%
8	Productos farmacéuticos básicos y preparados	55,812	5.1%	Equipo eléctrico	43,555	4.8%
9	Otro equipo de transporte	51,074	4.7%	Productos alimenticios	39,185	4.3%
10	Productos alimenticios	45,975	4.2%	Productos farmacéuticos básicos y preparados	38,507	4.2%
11	Productos de caucho y plástico	38,224	3.5%	Otro equipo de transporte	34,309	3.8%
12	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	37,318	3.4%	Coquerías y refinación de petróleo	29,829	3.3%
13	Papel y productos de papel	18,980	1.7%	Productos de agricultura y caza	27,304	3.0%
14	Coquerías y refinación de petróleo	15,715	1.4%	Prendas de vestir	25,824	2.8%
15	Prendas de vestir	13,645	1.2%	Productos de caucho y plástico	25,267	2.8%
16	Otros productos minerales no metálicos	12,927	1.2%	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	23,796	2.6%
17	Textiles	10,396	0.9%	Papel y productos de papel	14,254	1.6%
18	Petróleo crudo y gas natural	9,164	0.8%	Textiles	9,722	1.1%
19	Productos de agricultura y caza	8,787	0.8%	Muebles	9,666	1.1%
20	Muebles	8,562	0.8%	Cuero y productos relacionados	9,586	1.1%
21	Madera y productos de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	5,881	0.5%	Otros productos minerales no metálicos	8,654	1.0%
22	Cuero y productos relacionados	5,101	0.5%	Minerales metálicos	8,246	0.9%
23	Bebidas	4,819	0.4%	Madera y productos de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	5,348	0.6%
24	Productos de tabaco	3,752	0.3%	Bebidas	5,234	0.6%
25	Energía	3,671	0.3%	Carbón y lignito	4,572	0.5%
26	Explotación de minas y canteras	1,351	0.1%	Energía	2,302	0.3%
27	Productos de silvicultura	345	0.03%	Explotación de minas y canteras	1,527	0.2%
28	Pescado y productos de la pesca	212	0.02%	Productos de tabaco	1,028	0.1%
29	Minerales metálicos	160	0.01%	Productos de silvicultura	648	0.1%
30	Carbón y lignito	135	0.01%	Pescado y productos de la pesca	469	0.1%
	Total	1,097,345	100%	Total	909,090	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Destatis.

ANEXO 2.6. PRINCIPALES PAÍSES EMISORES Y RECEPTORES DE IED A NIVEL MUNDIAL, 2000-2011

2.6.1. PRINCIPALES EMISORES DE IED

(Millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1 UE	807,487	429,895	259,864	290,173	371,478	604,076	691,764	1,204,747	957,798	393,618	482,905	561,805
<i>Reino Unido</i>	233,371	58,855	50,300	62,187	91,019	80,833	86,271	272,384	161,056	44,381	39,502	107,086
<i>Francia</i>	177,449	86,767	50,441	53,147	56,735	114,978	110,673	164,310	155,047	107,130	76,867	90,146
<i>Bélgica</i>	86,362	100,646	12,277	38,322	34,018	32,658	50,685	80,127	221,023	9,205	55,709	70,706
<i>Alemania</i>	56,557	39,684	18,946	5,822	20,547	75,893	118,701	170,617	72,758	75,391	109,321	54,368
<i>Italia</i>	6,686	16,003	11,372	2,174	14,283	39,362	43,797	96,231	67,000	21,275	32,655	47,210
<i>España</i>	58,213	33,106	32,715	28,717	60,532	41,829	104,248	137,052	74,717	13,070	38,341	37,256
<i>Países Bajos</i>	75,634	50,593	32,018	55,813	37,018	123,072	71,175	55,606	68,334	28,180	55,217	31,867
<i>Austria</i>	5,740	3,138	5,807	7,136	8,300	11,145	13,670	39,025	29,452	10,006	7,732	30,451
<i>Suecia</i>	40,964	7,301	10,600	21,112	22,220	27,706	26,593	38,806	31,326	25,908	17,956	26,850
<i>Dinamarca</i>	26,549	13,361	5,687	1,215	-10,363	16,193	8,206	20,574	13,240	6,305	3,467	23,413
<i>Portugal</i>	8,132	6,262	-149	6,583	7,453	2,111	7,139	5,493	2,741	816	-7,493	12,639
<i>Luxemburgo</i>	0	0	9,241	-41	6,935	9,932	7,747	73,350	11,759	7,547	15,123	11,741
<i>Polonia</i>	17	-89	229	305	900	3,437	8,883	5,405	4,414	4,699	5,487	5,860
<i>Finlandia</i>	24,030	8,370	7,371	-2,279	-1,080	4,223	4,805	7,203	9,297	4,917	10,471	5,417
<i>Hungría</i>	620	368	278	1,644	1,119	2,179	3,877	3,621	2,234	1,984	1,307	4,530
<i>Chipre</i>	172	245	509	572	690	550	887	1,240	2,717	383	679	1,828
<i>Grecia</i>	2,137	616	655	412	1,029	1,468	4,045	5,246	2,418	2,055	979	1,788
<i>Rep. Checa</i>	43	165	206	206	1,014	-19	1,468	1,620	4,323	949	1,167	1,152
<i>Eslovaquia</i>	29	65	11	247	-21	150	511	600	530	904	327	490
<i>Bulgaria</i>	3	10	27	26	-206	310	177	282	765	-95	229	190
<i>Lituania</i>	4	7	17	38	263	346	291	597	336	217	79	165
<i>Eslovenia</i>	66	144	156	475	548	641	862	1,802	1,440	260	-212	112
<i>Letonia</i>	12	18	3	49	110	128	170	369	243	-62	21	93
<i>Rumania</i>	-13	-16	17	41	70	-31	423	279	274	-88	-20	32
<i>Malta</i>	20	9	-26	545	7	-21	30	14	291	114	57	21
<i>Estonia</i>	61	202	132	155	269	691	1,107	1,747	1,112	1,549	133	-1,458
<i>Irlanda</i>	4,629	4,065	11,025	5,549	18,069	14,313	15,324	21,146	18,949	26,616	17,802	-2,148
2 Estados Unidos	142,626	124,873	134,946	129,352	294,905	15,369	224,220	393,518	308,296	266,955	304,399	396,656

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
3 Japón	31,557	38,333	32,281	28,799	30,949	45,781	50,264	73,548	128,019	74,699	56,263	114,353
4 China, Hong Kong	59,374	11,345	17,463	5,514	45,726	27,196	44,979	61,081	50,581	63,991	95,396	81,607
5 Suiza	44,673	18,320	8,203	15,442	26,269	51,118	75,824	51,020	45,333	27,793	64,780	69,612
6 Rusia	3,177	2,533	3,533	9,727	13,782	12,767	23,151	45,916	55,594	43,665	52,523	67,283
7 China	916	6,885	2,518	2,855	5,498	12,261	21,160	22,469	52,150	56,530	68,811	65,117
8 Islas Vírgenes	34,459	23,715	10,577	6,074	4,878	17,755	27,185	43,668	44,118	35,143	58,717	62,507
9 Canadá	44,678	36,029	26,773	22,924	43,347	27,538	46,214	57,726	79,794	41,665	38,585	49,569
10 Singapur	6,650	20,027	-250	3,114	10,961	11,589	18,637	36,897	6,812	17,704	21,215	25,227
11 República de Corea	4,233	2,029	2,920	3,971	5,643	6,366	11,175	19,720	20,251	17,197	23,278	20,355
12 Noruega	9,505	807	5,761	6,063	5,316	21,964	20,816	13,588	25,683	34,400	23,086	19,999
13 Australia	4,221	13,675	7,497	18,364	10,702	-31,137	25,409	16,857	33,618	16,693	12,791	19,999
14 Malasia	2,026	267	1,905	1,369	2,061	3,076	6,021	11,314	14,965	7,784	13,329	15,258
15 India	514	1,397	1,678	1,876	2,175	2,985	14,285	19,594	19,257	15,927	13,151	14,752
16 China, Taiwán	6,701	5,480	4,886	5,682	7,145	6,028	7,399	11,107	10,287	5,877	11,574	12,766
17 Chile	3,987	1,610	343	1,709	2,145	2,135	2,212	4,852	9,151	7,233	9,231	11,822
18 Tailandia	-20	427	171	615	72	529	968	3,003	4,057	4,172	5,415	10,634
19 México	363	4,404	891	1,253	4,432	6,474	5,758	8,256	1,157	7,019	13,570	8,946
20 Kuwait	-303	-242	-77	-4,960	2,581	5,142	8,211	9,784	9,091	8,582	5,065	8,711

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

2.6.2. PRINCIPALES RECEPTORES DE IED

(Millones de dólares)

	País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Total Mundo	702,297	443,656	315,972	312,664	518,428	481,352	878,321	1,121,571	1,248,463	841,192	990,724	1,103,707
1	UE	698,244	383,961	312,003	274,292	225,901	499,376	585,030	853,966	542,242	356,631	318,277	420,715
	<i>Bélgica</i>	88,739	88,203	16,251	33,476	43,558	34,370	58,893	93,429	193,950	61,744	81,190	89,142
	<i>Reino Unido</i>	118,764	52,623	24,029	16,778	55,963	176,006	156,186	196,390	91,489	71,140	50,604	53,949
	<i>Francia</i>	43,252	50,477	49,035	42,498	32,560	84,949	71,848	96,221	64,184	24,219	30,638	40,945
	<i>Alemania</i>	198,277	26,414	53,523	32,368	-10,189	47,439	55,626	80,208	8,109	24,156	46,860	40,402
	<i>España</i>	39,575	28,408	39,223	25,819	24,761	25,020	30,802	64,264	76,993	10,407	40,761	29,476
	<i>Italia</i>	13,375	14,871	17,055	19,424	20,126	23,291	42,581	43,849	-10,835	20,077	9,178	29,059
	<i>Luxemburgo</i>	0	0	4,058	2,914	5,192	6,564	31,837	-28,260	11,216	22,408	9,211	17,530
	<i>Países Bajos</i>	63,855	51,927	25,038	32,820	12,453	39,047	13,978	119,383	4,549	36,042	-8,966	17,129
	<i>Polonia</i>	9,445	5,701	4,123	4,588	12,874	10,293	19,603	23,561	14,839	12,932	8,858	15,139
	<i>Dinamarca</i>	33,823	11,523	6,630	2,709	-10,442	12,871	2,691	11,812	1,824	3,917	-7,397	14,771
	<i>Austria</i>	8,840	5,919	356	7,144	3,891	10,784	7,933	31,154	6,858	9,303	4,265	14,128
	<i>Irlanda</i>	25,779	9,651	29,324	22,781	-10,608	-31,689	-5,542	24,707	-16,453	25,960	26,330	13,102
	<i>Suecia</i>	23,430	10,914	12,273	4,975	12,122	11,896	28,941	27,737	37,153	10,023	-1,347	12,091
	<i>Portugal</i>	6,635	6,231	1,799	7,149	1,935	3,930	10,908	3,063	4,665	2,706	2,646	10,344
	<i>Rep. Checa</i>	4,985	5,642	8,482	2,103	4,974	11,653	5,463	10,444	6,451	2,927	6,141	5,405
	<i>Hungría</i>	2,764	3,936	2,994	2,137	4,266	7,709	6,818	3,951	6,325	2,048	2,274	4,698
	<i>Rumania</i>	1,057	1,158	1,141	2,196	6,436	6,483	11,367	9,921	13,909	4,844	2,940	2,670
	<i>Eslovaquia</i>	1,932	1,584	4,142	2,160	3,030	2,429	4,693	3,581	4,687	-6	526	2,143
	<i>Bulgaria</i>	1,016	809	923	2,089	3,397	3,920	7,805	12,389	9,855	3,385	1,601	1,864
	<i>Grecia</i>	1,108	1,589	50	1,275	2,102	623	5,355	2,111	4,499	2,436	373	1,823
	<i>Letonia</i>	413	132	253	304	637	707	1,663	2,322	1,261	94	379	1,562
	<i>Lituania</i>	379	446	725	180	774	1,028	1,817	2,015	1,965	66	753	1,217
	<i>Eslovenia</i>	137	369	1,621	305	826	588	644	1,514	1,947	-653	359	999
	<i>Malta</i>	582	235	-419	960	395	676	1,838	805	802	746	1,063	539
	<i>Chipre</i>	855	929	1,039	891	1,084	1,170	1,834	2,226	1,415	3,472	766	276
	<i>Estonia</i>	392	540	289	928	958	2,869	1,797	2,716	1,729	1,839	1,540	257
	<i>Finlandia</i>	8,834	3,732	8,046	3,319	2,827	4,750	7,652	12,451	-1,144	398	6,733	54

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2 Estados Unidos	313,997	159,478	74,501	53,141	135,850	104,809	237,136	215,952	306,366	143,604	197,905	226,937
3 China	40,715	46,878	52,743	53,505	60,630	72,406	72,715	83,521	108,312	95,000	114,734	123,985
4 China, Hong Kong	61,938	23,776	9,682	13,653	34,036	33,625	45,060	54,341	59,621	52,394	71,069	83,156
5 Brasil	32,779	22,457	16,590	10,144	18,146	15,066	18,822	34,585	45,058	25,949	48,506	66,660
6 Singapur	15,515	17,007	6,157	17,051	24,390	18,090	36,700	46,930	11,798	24,418	48,637	64,003
7 Islas Vírgenes	9,877	3,483	1,472	3,111	17,606	-9,090	7,549	31,764	51,722	46,503	49,058	53,717
8 Rusia	2,714	2,748	3,461	7,958	15,444	12,886	29,701	55,073	75,002	36,500	43,288	52,878
9 Australia	15,612	11,031	15,048	9,412	42,458	-24,246	31,050	45,535	47,218	26,554	35,556	41,317
10 Canadá	66,795	27,663	22,155	7,482	-445	25,692	60,294	114,652	57,177	21,406	23,413	40,932
11 India	3,588	5,478	5,630	4,321	5,778	7,622	20,328	25,506	43,406	35,596	24,159	31,554
12 México	18,110	29,926	23,883	18,655	24,827	24,407	20,119	31,492	27,140	16,119	20,709	19,554
13 Indonesia	0	0	0	-507	1,896	8,336	4,914	6,928	9,318	4,877	13,771	18,906
14 Chile	4,860	4,200	2,550	4,334	7,241	7,097	7,426	12,572	15,518	12,887	15,373	17,299
15 Arabia Saudita	183	504	453	778	1,942	12,097	17,140	22,821	38,151	32,100	28,105	16,400
16 Turquía	982	3,352	1,082	1,702	2,785	10,031	20,185	22,047	19,504	8,411	9,038	15,876
17 Colombia	2,436	2,542	2,134	1,720	3,016	10,252	6,656	9,049	10,620	7,137	6,899	13,234
18 Kazajstán	1,283	2,835	2,590	2,092	4,157	1,971	6,278	11,119	14,322	13,243	10,768	12,910
19 Malasia	3,788	554	3,203	2,473	4,624	4,065	6,060	8,595	7,172	1,453	9,103	11,966
20 Israel	6,957	1,772	1,583	3,322	2,947	4,818	15,296	8,798	10,875	4,607	5,510	11,374

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

ANEXO 3.1. FLUJOS DE COMERCIO DE MÉXICO POR REGIONES ECONÓMICAS, 1993-2012

3.1.1. EXPORTACIONES

(Millones de dólares)

Región / País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	51,832	60,817	79,541	96,004	110,237	117,539	136,362	166,121	158,780	161,046
TLCAN	44,420	53,128	67,255	82,017	95,236	103,668	121,976	149,784	139,714	144,889
TLCUEM	2,794	2,810	3,714	3,555	3,980	3,988	5,157	5,799	5,647	5,626
ALADI	1,697	1,773	3,595	4,279	4,734	3,941	2,791	3,341	3,442	3,040
China	45	42	216	204	142	192	174	310	385	654
Centroamérica	502	560	804	962	1,279	1,410	1,406	1,555	1,587	1,528
NIC'S	277	305	816	935	950	916	1,110	902	774	740
Japón	686	997	1,021	1,251	1,016	552	946	1,115	1,266	1,194
Panamá	147	124	218	224	269	273	258	278	290	304
AELC	152	170	196	200	137	132	124	131	89	172
Israel	104	3	14	13	35	24	42	67	45	56
Resto del Mundo	1,008	905	1,692	2,366	2,460	2,444	2,379	2,837	5,541	2,843

Región / País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	164,766	187,999	214,233	249,925	271,875	291,343	229,783	298,473	349,375	370,915
TLCAN	147,335	167,814	187,797	216,976	229,624	240,625	193,425	249,370	285,126	298,763
TLCUEM	6,212	6,818	9,142	10,967	14,376	16,819	11,624	14,430	18,942	21,977
ALADI	2,918	4,214	6,060	8,163	11,086	14,132	10,090	15,109	19,202	20,920
China	974	986	1,136	1,688	1,895	2,045	2,208	4,183	5,964	5,721
Centroamérica	1,579	1,770	2,401	2,848	3,573	4,058	2,998	3,756	4,457	4,858
NIC'S	670	918	968	1,441	1,619	1,670	1,442	2,385	3,034	3,649
Japón	1,173	1,191	1,470	1,594	1,913	2,046	1,601	1,926	2,252	2,613
Panamá	320	316	463	568	731	864	770	882	1,024	1,136
AELC	113	119	153	154	260	643	478	908	1,251	887
Israel	61	62	87	91	130	222	86	89	116	116
Resto del Mundo	3,411	3,792	4,556	5,437	6,669	8,220	5,062	5,436	8,008	10,276

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

3.1.2. IMPORTACIONES

(Millones de dólares)

Región / País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679
TLCAN	46,470	56,411	55,203	69,280	83,970	95,549	108,216	131,551	118,002	111,037
China	386	500	521	760	1,247	1,617	1,921	2,880	4,027	6,274
TLCUEM	7,877	9,116	6,790	7,800	10,036	11,846	12,928	15,057	16,681	16,950
NIC'S	2,202	2,815	2,139	2,581	3,583	4,187	5,314	6,911	8,236	10,262
Japón	3,929	4,780	3,952	4,132	4,334	4,537	5,083	6,466	8,086	9,349
ALADI	2,173	2,599	1,421	1,755	2,307	2,589	2,858	4,018	4,743	5,474
Centroamérica	119	150	89	172	202	222	317	333	360	624
AELC	531	530	414	484	617	648	777	851	907	872
Israel	45	85	47	79	112	137	173	297	258	250
Panamá	61	25	9	7	19	16	26	120	45	35
Resto del Mundo	1,574	2,335	1,870	2,419	3,382	4,026	4,363	5,976	7,052	7,552

Región / País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	170,546	196,810	221,820	256,052	281,949	308,603	234,385	301,482	350,843	370,752
TLCAN	109,481	116,154	124,717	137,687	147,430	160,776	119,738	153,615	184,002	195,000
China	9,401	14,374	17,696	24,438	29,744	34,690	32,529	45,608	52,248	56,936
TLCUEM	18,443	21,657	25,776	28,938	33,782	39,127	27,204	32,422	37,537	40,711
NIC'S	8,501	11,374	13,410	18,219	21,203	22,437	17,225	20,197	20,988	21,243
Japón	7,595	10,583	13,078	15,295	16,343	16,283	11,397	15,015	16,494	17,655
ALADI	6,528	9,026	10,603	12,439	12,475	12,112	8,133	9,621	10,087	9,082
Centroamérica	868	1,256	1,435	1,412	1,541	1,731	1,785	2,900	3,802	4,490
AELC	921	1,074	1,239	1,386	1,514	1,692	1,371	1,708	1,678	1,656
Israel	314	402	371	429	441	524	416	510	542	736
Panamá	38	44	78	57	114	116	95	32	121	83
Resto del Mundo	8,457	10,867	13,418	15,752	17,363	19,114	14,492	19,854	23,346	23,161

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

3.1.3. COMERCIO TOTAL

(Millones de dólares)

Región / País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,912	278,337	340,579	327,176	329,725
TLCAN	90,890	109,539	122,458	151,297	179,206	199,216	230,192	281,335	257,716	255,926
TLCUEM	10,671	11,926	10,504	11,355	14,015	15,834	18,086	20,856	22,328	22,576
China	431	542	736	963	1,390	1,809	2,095	3,190	4,412	6,928
ALADI	3,870	4,372	5,015	6,034	7,041	6,530	5,649	7,359	8,186	8,514
NIC´S	2,479	3,120	2,955	3,516	4,533	5,103	6,423	7,814	9,009	11,001
Japón	4,615	5,777	4,973	5,383	5,350	5,089	6,029	7,581	9,352	10,543
Centroamérica	622	711	893	1,134	1,481	1,632	1,723	1,888	1,947	2,152
AELC	682	700	610	684	754	781	901	983	996	1,044
Panamá	208	148	227	231	288	289	283	398	335	339
Israel	149	89	61	92	147	161	215	363	303	306
Resto del Mundo	2,582	3,240	3,561	4,785	5,842	6,470	6,741	8,813	12,593	10,396

Región / País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	335,312	384,808	436,053	505,977	553,825	599,945	464,168	599,955	700,218	741,666
TLCAN	256,816	283,968	312,514	354,663	377,055	401,401	313,163	402,985	469,127	493,762
TLCUEM	24,655	28,475	34,917	39,905	48,157	55,946	38,828	46,852	56,478	62,687
China	10,375	15,360	18,832	26,126	31,639	36,735	34,737	49,790	58,212	62,657
ALADI	9,446	13,240	16,663	20,602	23,560	26,243	18,224	24,730	29,289	30,001
NIC´S	9,171	12,292	14,378	19,660	22,822	24,108	18,667	22,582	24,022	24,892
Japón	8,768	11,774	14,548	16,889	18,256	18,329	12,998	16,940	18,746	20,268
Centroamérica	2,447	3,026	3,836	4,260	5,114	5,789	4,784	6,656	8,260	9,348
AELC	1,034	1,192	1,392	1,540	1,774	2,335	1,849	2,616	2,929	2,543
Panamá	358	360	542	625	845	980	865	915	1,144	1,219
Israel	375	464	458	520	571	745	502	599	658	852
Resto del Mundo	11,868	14,659	17,973	21,189	24,032	27,334	19,554	25,289	31,354	33,436

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

3.1.4. BALANZA COMERCIAL

(Millones de dólares)

Región / País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL	-13,535	-18,529	7,088	6,535	429	-7,834	-5,613	-8,337	-9,617	-7,633
TLCAN	-2,051	-3,283	12,052	12,737	11,266	8,119	13,760	18,233	21,712	33,852
ALADI	-476	-826	2,174	2,524	2,427	1,352	-67	-676	-1,301	-2,434
Panamá	86	99	209	218	249	257	232	159	245	269
Centroamérica	383	410	716	789	1,077	1,189	1,090	1,222	1,227	905
Israel	59	-82	-33	-67	-77	-114	-131	-230	-213	-195
AELC	-379	-361	-219	-285	-480	-516	-653	-720	-818	-700
Japón	-3,242	-3,783	-2,931	-2,882	-3,317	-3,986	-4,137	-5,351	-6,819	-8,154
NIC'S	-1,924	-2,510	-1,323	-1,645	-2,632	-3,271	-4,204	-6,009	-7,462	-9,522
TLCUEM	-5,083	-6,306	-3,076	-4,246	-6,056	-7,858	-7,771	-9,257	-11,034	-11,324
China	-342	-458	-305	-556	-1,105	-1,424	-1,747	-2,569	-3,642	-5,621
Resto del Mundo	-566	-1,430	-178	-53	-922	-1,582	-1,984	-3,139	-1,511	-4,709

Región / País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	-5,779	-8,811	-7,587	-6,127	-10,074	-17,260	-4,602	-3,009	-1,468	163
TLCAN	37,854	51,659	63,081	79,288	82,194	79,849	73,687	95,755	101,124	103,763
ALADI	-3,610	-4,811	-4,544	-4,276	-1,389	2,020	1,957	5,487	9,116	11,838
Panamá	282	272	385	510	617	748	676	850	903	1,053
Centroamérica	712	514	966	1,436	2,032	2,327	1,213	856	655	368
Israel	-252	-341	-283	-338	-312	-302	-330	-421	-426	-620
AELC	-808	-955	-1,085	-1,233	-1,253	-1,050	-894	-800	-427	-768
Japón	-6,423	-9,393	-11,608	-13,701	-14,430	-14,237	-9,797	-13,089	-14,241	-15,042
NIC'S	-7,831	-10,456	-12,441	-16,778	-19,583	-20,767	-15,783	-17,812	-17,954	-17,594
TLCUEM	-12,231	-14,838	-16,634	-17,971	-19,406	-22,309	-15,581	-17,992	-18,595	-18,734
China	-8,426	-13,388	-16,561	-22,749	-27,848	-32,646	-30,321	-41,425	-46,284	-51,215
Resto del Mundo	-5,046	-7,075	-8,862	-10,315	-10,695	-10,895	-9,431	-14,418	-15,338	-12,885

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

ANEXO 3.2. FLUJOS DE COMERCIO DE MÉXICO CON SUS PRINCIPALES PAÍSES SOCIOS, 1993-2012

3.2.1. EXPORTACIONES

(Millones de dólares)

	País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	51,832	60,817	79,541	96,004	110,237	117,539	136,362	166,121	158,780	161,046
1	Estados Unidos	42,851	51,645	65,190	79,781	92,931	101,951	118,632	146,215	136,446	141,898
2	Canadá	1,569	1,483	2,065	2,237	2,305	1,717	3,344	3,569	3,268	2,991
3	España	918	858	879	957	948	719	952	1,513	1,288	1,394
4	China	45	42	216	204	142	192	174	310	385	654
5	Colombia	239	306	485	476	563	528	407	501	557	658
6	Brasil	292	376	861	982	883	739	519	690	715	658
7	Alemania	430	395	478	598	626	1,115	1,941	1,545	1,501	1,159
8	Japón	686	997	1,021	1,251	1,016	552	946	1,115	1,266	1,194
9	Reino Unido	202	267	434	436	557	621	642	873	787	664
10	Chile	200	204	553	781	985	736	437	549	461	323
11	Venezuela	228	174	447	532	816	657	520	597	776	666
12	Argentina	283	248	351	551	579	477	293	338	304	125
13	Holanda	193	174	288	270	374	334	399	400	425	797
14	Guatemala	204	218	330	375	541	623	578	574	597	548
15	Corea	28	41	256	349	224	146	274	305	226	182
16	Perú	94	110	216	245	292	229	198	212	194	233
17	Italia	84	86	342	184	344	195	175	256	270	196
18	Francia	456	518	409	375	357	351	296	323	330	310
19	Bélgica	226	271	605	476	418	248	238	317	459	482
20	Panamá	147	124	218	224	269	273	258	278	290	304
21	Costa Rica	100	95	178	209	246	290	291	354	351	373
22	Ecuador	57	110	155	173	175	166	77	118	148	179
23	Hong Kong	95	174	237	224	199	195	207	249	154	151
24	Suiza	141	158	177	153	114	105	108	110	80	164
25	Singapur	131	67	148	249	389	461	471	197	232	199
26	Nicaragua	21	21	34	61	89	65	75	123	129	93
27	El Salvador	113	129	155	177	240	246	290	307	331	292
28	Hungría	1	1	2	30	68	117	144	114	39	62
29	Honduras	39	70	84	107	127	146	132	149	136	156
30	Cuba 2/	96	174	432	372	328	285	248	240	202	143

	País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL	164,766	187,999	214,233	249,925	271,875	291,343	229,783	298,473	349,375	370,915
1	Estados Unidos	144,293	164,522	183,563	211,799	223,133	233,523	185,181	238,684	274,431	287,824
2	Canadá	3,042	3,292	4,235	5,176	6,491	7,102	8,244	10,686	10,695	10,938
3	España	1,512	2,027	2,954	3,270	3,690	4,233	2,508	3,838	4,870	7,158
4	China	974	986	1,136	1,688	1,895	2,045	2,208	4,183	5,964	5,721
5	Colombia	663	789	1,548	2,132	2,943	3,032	2,491	3,757	5,633	5,593
6	Brasil	621	863	890	1,147	2,010	3,367	2,438	3,781	4,891	5,575
7	Alemania	1,715	1,689	2,289	2,973	4,104	5,008	3,210	3,572	4,343	4,497
8	Japón	1,173	1,191	1,470	1,594	1,913	2,046	1,601	1,926	2,252	2,613
9	Reino Unido	734	840	1,188	925	1,563	1,749	1,243	1,734	2,159	2,604
10	Chile	381	443	668	905	1,170	1,587	1,049	1,864	2,072	2,252
11	Venezuela	421	828	1,289	1,783	2,333	2,310	1,418	1,564	1,661	2,118
12	Argentina	235	569	672	952	1,130	1,317	1,084	1,769	1,958	2,015
13	Holanda	701	606	801	1,286	1,905	2,173	1,695	1,842	2,083	1,926
14	Guatemala	590	673	864	935	1,152	1,385	1,192	1,468	1,787	1,829
15	Corea	188	227	250	464	684	541	500	944	1,523	1,728
16	Perú	194	250	345	534	677	1,180	586	974	1,286	1,528
17	Italia	276	236	195	267	481	587	516	651	1,559	1,303
18	Francia	337	335	373	556	695	525	496	587	720	1,282
19	Bélgica	344	442	534	687	840	789	698	873	1,212	1,146
20	Panamá	320	316	463	568	731	864	770	882	1,024	1,136
21	Costa Rica	353	387	421	522	687	920	651	806	998	994
22	Ecuador	175	215	309	386	448	646	520	698	831	877
23	Hong Kong	144	174	192	282	328	396	380	463	450	825
24	Suiza	103	90	117	95	220	602	432	867	1,206	821
25	Singapur	189	312	327	254	336	427	386	657	592	725
26	Nicaragua	131	151	324	522	730	373	221	307	405	722
27	El Salvador	286	317	472	497	518	801	463	658	666	609
28	Hungría	57	58	40	54	87	221	115	295	656	601
29	Honduras	161	182	240	285	382	458	376	424	500	575
30	Cuba 2/	163	177	222	194	190	309	251	307	356	387

Fuente: Secretaría de Economía.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

3.2.2. IMPORTACIONES

(Millones de dólares)

	País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679
1	Estados Unidos	45,295	54,791	53,829	67,536	82,002	93,258	105,267	127,534	113,767	106,557
2	China	386	500	521	760	1,247	1,617	1,921	2,880	4,027	6,274
3	Japón	3,929	4,780	3,952	4,132	4,334	4,537	5,083	6,466	8,086	9,349
4	Alemania	2,852	3,101	2,687	3,174	3,902	4,543	5,032	5,758	6,080	6,066
5	Corea	926	1,209	974	1,178	1,831	1,951	2,964	3,855	3,632	3,948
6	Canadá	1,175	1,621	1,374	1,744	1,968	2,290	2,949	4,017	4,235	4,480
7	Taiwán	717	1,029	716	891	1,137	1,527	1,557	1,994	3,015	4,250
8	Italia	835	1,021	772	999	1,326	1,581	1,649	1,849	2,100	2,171
9	Brasil	1,201	1,226	565	690	869	1,038	1,129	1,803	2,101	2,565
10	España	1,155	1,338	694	630	978	1,257	1,322	1,430	1,827	2,224
11	Holanda	242	240	218	225	262	328	326	363	471	547
12	Francia	1,105	1,527	979	1,019	1,182	1,430	1,394	1,467	1,577	1,807
13	Costa Rica	22	28	16	58	77	87	191	180	184	416
14	Reino Unido	593	707	532	679	915	1,056	1,135	1,091	1,344	1,350
15	Chile	130	230	154	171	372	552	684	894	975	1,010
16	Suiza	497	490	389	457	559	589	720	753	763	778
17	Singapur	215	290	289	383	426	493	540	606	1,147	1,555
18	Suecia 1/	265	277	201	229	354	339	700	1,318	806	451
19	Irlanda	151	138	181	239	266	309	330	404	551	614
20	Argentina	252	333	191	300	236	264	212	247	441	687
21	Bélgica	275	337	210	239	327	355	305	466	631	557
22	Colombia	84	121	98	97	124	151	220	273	344	352
23	Austria 1/	106	121	88	113	139	192	170	177	220	187
24	Israel	45	85	47	79	112	137	173	297	258	250
25	Polonia	72	44	42	22	24	33	46	72	160	87
26	República Checa	0	0	0	0	0	0	10	37	60	71
27	Hungría	5	6	10	21	73	75	93	98	108	150
28	Guatemala	62	84	51	77	81	81	83	91	95	117
29	Dinamarca	130	131	71	71	96	120	127	142	169	177
30	Perú	170	211	99	117	142	143	181	177	141	152

	País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL	170,546	196,810	221,820	256,052	281,949	308,603	234,385	301,482	350,843	370,752
1	Estados Unidos	105,361	110,827	118,547	130,311	139,473	151,334	112,434	145,007	174,356	185,110
2	China	9,401	14,374	17,696	24,438	29,744	34,690	32,529	45,608	52,248	56,936
3	Japón	7,595	10,583	13,078	15,295	16,343	16,283	11,397	15,015	16,494	17,655
4	Alemania	6,218	7,144	8,670	9,437	10,688	12,606	9,727	11,077	12,863	13,508
5	Corea	4,137	5,276	6,566	10,676	12,658	13,548	10,959	12,777	13,690	13,350
6	Canadá	4,121	5,328	6,169	7,376	7,957	9,443	7,304	8,608	9,645	9,890
7	Taiwán	2,509	3,479	4,066	4,974	5,897	6,659	4,592	5,621	5,770	6,183
8	Italia	2,474	2,817	3,498	4,109	5,542	5,219	3,147	3,997	4,983	5,462
9	Brasil	3,267	4,341	5,214	5,552	5,575	5,183	3,495	4,328	4,562	4,495
10	España	2,288	2,853	3,325	3,638	3,831	4,056	3,004	3,232	3,843	4,081
11	Holanda	556	701	925	1,547	2,466	4,184	2,171	2,811	3,061	3,562
12	Francia	2,015	2,395	2,565	2,662	3,098	3,511	2,503	3,024	3,360	3,467
13	Costa Rica	584	852	883	789	741	776	923	1,902	2,650	3,259
14	Reino Unido	1,242	1,458	1,866	2,140	2,294	2,596	1,838	2,005	2,142	2,392
15	Chile	1,082	1,464	1,754	2,470	2,594	2,592	1,651	1,952	2,101	1,503
16	Suiza	820	925	1,020	1,122	1,246	1,413	1,208	1,452	1,530	1,486
17	Singapur	1,338	2,212	2,226	1,955	2,087	1,698	1,378	1,457	1,185	1,371
18	Suecia 1/	733	867	972	967	903	1,087	696	939	1,148	1,299
19	Irlanda	795	700	774	893	954	1,015	813	832	924	1,011
20	Argentina	867	1,108	1,303	1,799	1,610	1,436	1,145	1,093	1,061	1,004
21	Bélgica	573	715	839	805	761	884	613	780	878	984
22	Colombia	406	635	675	744	764	1,072	619	795	825	877
23	Austria 1/	255	363	439	528	638	795	464	613	751	876
24	Israel	314	402	371	429	441	524	416	510	542	736
25	Polonia	79	94	127	211	252	293	245	338	529	678
26	República Checa	85	172	244	295	339	391	319	432	542	668
27	Hungría	107	177	254	315	295	354	276	405	416	627
28	Guatemala	151	230	222	356	457	501	500	488	543	612
29	Dinamarca	199	202	220	271	321	369	372	528	443	466
30	Perú	131	282	445	470	383	426	355	337	582	440

Fuente: Secretaría de Economía.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

3.2.3. COMERCIO TOTAL

(Millones de dólares)

	País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,912	278,337	340,579	327,176	329,725
1	Estados Unidos	88,146	106,436	119,019	147,317	174,933	195,209	223,899	273,749	250,213	248,454
2	China	431	542	736	963	1,390	1,809	2,095	3,190	4,412	6,928
3	Canadá	2,744	3,103	3,439	3,980	4,273	4,007	6,293	7,586	7,503	7,472
4	Japón	4,615	5,777	4,973	5,383	5,350	5,089	6,029	7,581	9,352	10,543
5	Alemania	3,283	3,496	3,165	3,772	4,529	5,658	6,973	7,304	7,581	7,225
6	Corea	954	1,250	1,230	1,527	2,055	2,098	3,238	4,160	3,857	4,129
7	España	2,073	2,196	1,574	1,587	1,926	1,976	2,274	2,943	3,115	3,618
8	Brasil	1,493	1,602	1,426	1,672	1,752	1,777	1,648	2,493	2,816	3,223
9	Italia	919	1,108	1,114	1,184	1,670	1,776	1,825	2,105	2,370	2,367
10	Taiwán	741	1,053	892	1,004	1,276	1,639	1,714	2,146	3,177	4,458
11	Colombia	323	427	583	573	687	679	628	774	901	1,011
12	Holanda	435	415	506	495	636	662	724	763	896	1,343
13	Reino Unido	795	974	966	1,116	1,472	1,678	1,777	1,964	2,131	2,014
14	Francia	1,561	2,045	1,388	1,394	1,539	1,781	1,689	1,790	1,907	2,117
15	Costa Rica	121	122	194	267	324	378	483	534	535	789
16	Chile	330	435	707	952	1,357	1,288	1,121	1,442	1,436	1,333
17	Argentina	535	580	542	851	815	741	505	585	746	813
18	Guatemala	266	302	381	452	622	704	661	664	692	665
19	Venezuela	455	471	661	766	1,237	960	817	1,019	1,280	1,199
20	Suiza	638	648	566	610	673	694	828	863	843	942
21	Bélgica	501	607	815	715	745	603	543	782	1,089	1,039
22	Singapur	346	357	437	632	815	954	1,011	803	1,379	1,754
23	Perú	264	321	315	361	433	372	379	388	335	385
24	Suecia 1/	282	301	236	260	400	381	721	1,346	842	494
25	Irlanda	272	249	211	263	297	340	396	512	746	827
26	Hungría	6	7	12	51	140	192	237	213	146	212
27	Panamá	208	148	227	231	288	289	283	398	335	339
28	Hong Kong	438	460	397	353	388	411	460	705	596	660
29	Ecuador	94	199	223	235	226	236	137	193	258	212
30	Austria 1/	150	131	101	135	163	217	205	219	308	248

	País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	TOTAL	335,312	384,808	436,053	505,977	553,825	599,945	464,168	599,955	700,218	741,666
1	Estados Unidos	249,654	275,349	302,110	342,110	362,606	384,857	297,614	383,692	448,787	472,934
2	China	10,375	15,360	18,832	26,126	31,639	36,735	34,737	49,790	58,212	62,657
3	Canadá	7,162	8,619	10,404	12,552	14,448	16,545	15,548	19,293	20,340	20,828
4	Japón	8,768	11,774	14,548	16,889	18,256	18,329	12,998	16,940	18,746	20,268
5	Alemania	7,933	8,833	10,960	12,410	14,791	17,614	12,938	14,649	17,206	18,004
6	Corea	4,326	5,502	6,816	11,139	13,342	14,089	11,458	13,720	15,214	15,078
7	España	3,800	4,880	6,279	6,908	7,520	8,289	5,512	7,070	8,713	11,240
8	Brasil	3,889	5,204	6,104	6,700	7,585	8,550	5,934	8,109	9,453	10,070
9	Italia	2,750	3,053	3,693	4,375	6,024	5,807	3,663	4,648	6,542	6,765
10	Taiwán	2,657	3,685	4,266	5,415	6,169	6,966	4,769	5,942	6,238	6,554
11	Colombia	1,068	1,424	2,223	2,876	3,707	4,104	3,110	4,552	6,457	6,470
12	Holanda	1,256	1,307	1,726	2,833	4,371	6,357	3,866	4,653	5,144	5,488
13	Reino Unido	1,976	2,298	3,054	3,065	3,857	4,345	3,081	3,739	4,301	4,996
14	Francia	2,352	2,730	2,937	3,217	3,793	4,036	2,998	3,611	4,080	4,749
15	Costa Rica	937	1,240	1,304	1,311	1,428	1,696	1,575	2,708	3,648	4,253
16	Chile	1,463	1,907	2,422	3,375	3,764	4,179	2,700	3,816	4,173	3,754
17	Argentina	1,102	1,677	1,975	2,751	2,740	2,754	2,229	2,862	3,020	3,019
18	Guatemala	741	903	1,086	1,291	1,609	1,886	1,692	1,956	2,331	2,441
19	Venezuela	987	1,744	2,072	2,763	3,341	3,079	1,853	2,204	2,035	2,307
20	Suiza	922	1,014	1,137	1,217	1,466	2,015	1,640	2,319	2,736	2,307
21	Bélgica	917	1,157	1,373	1,492	1,601	1,673	1,311	1,653	2,090	2,130
22	Singapur	1,527	2,524	2,552	2,209	2,423	2,124	1,764	2,114	1,777	2,096
23	Perú	325	532	790	1,004	1,060	1,606	941	1,311	1,869	1,968
24	Suecia 1/	762	947	1,025	1,026	984	1,200	757	1,048	1,235	1,392
25	Irlanda	979	862	903	1,003	1,101	1,242	1,000	1,058	1,179	1,240
26	Hungría	164	234	294	369	382	575	391	700	1,071	1,228
27	Panamá	358	360	542	625	845	980	865	915	1,144	1,219
28	Hong Kong	661	581	744	896	889	929	676	807	793	1,164
29	Ecuador	229	269	415	457	572	835	623	803	961	986
30	Austria 1/	271	397	492	579	698	841	500	652	798	965

Fuente: Secretaría de Economía.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

3.2.4. BALANZA COMERCIAL

(Millones de dólares)

	País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	TOTAL	-13,535	-18,529	7,088	6,535	429	-7,834	-5,613	-8,337	-9,617	-7,633
1	Estados Unidos	-2,444	-3,145	11,362	12,244	10,929	8,692	13,365	18,680	22,680	35,341
2	Colombia	155	185	388	379	439	377	187	227	212	306
3	España	-238	-480	185	328	-30	-538	-370	83	-540	-830
4	Venezuela	1	-124	233	298	395	354	223	175	273	134
5	Guatemala	142	135	279	298	461	542	495	483	502	432
6	Perú	-76	-101	118	128	150	86	18	35	53	81
7	Brasil	-909	-849	295	292	13	-299	-610	-1,113	-1,387	-1,907
8	Panamá	86	99	209	218	249	257	232	159	245	269
9	Canadá	393	-138	691	493	337	-573	395	-447	-967	-1,489
10	Argentina	31	-85	160	252	342	214	82	90	-137	-562
11	Ecuador	19	20	86	111	123	96	17	43	37	146
12	Chile	70	-26	398	611	612	184	-246	-345	-514	-688
13	Nicaragua	9	11	25	48	77	52	60	96	98	66
14	El Salvador	99	109	147	158	216	221	272	287	301	255
15	Hong Kong	-249	-113	78	95	9	-21	-46	-207	-288	-358
16	Cuba 2/	88	162	426	350	294	257	226	212	176	119
17	Honduras	32	66	81	101	121	134	124	135	119	130
18	Reino Unido	-391	-439	-98	-243	-359	-435	-493	-219	-557	-686
19	Bélgica	-49	-66	395	237	91	-108	-67	-149	-172	-75
20	Bolivia	1	-6	19	21	17	29	22	13	9	-4
21	Belice	23	22	21	32	33	39	39	48	41	65
22	Lituania	0	-2	-2	-1	-1	-9	0	-7	-1	-12
23	Uruguay	136	-9	32	69	28	43	11	-22	-34	-66
24	Chipre	0	1	13	18	6	2	2	1	2	2
25	Islandia	1	0	-1	0	-1	1	1	0	-1	-1
26	Letonia	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0
27	Paraguay	8	6	19	14	14	14	6	9	10	8
28	Hungría	-4	-6	-8	9	-5	42	52	16	-69	-88

29	Grecia	-17	-19	39	5	5	12	-3	-15	-9	-15
30	Luxemburgo	-4	-10	-5	-6	-14	-10	2	-12	-12	-15
31	Eslovenia	0	0	-2	-5	-3	-3	-15	-3	-8	-5
32	Noruega	-23	-28	-7	19	-35	-33	-41	-77	-134	-85
33	Malta	0	1	0	-2	-7	-20	-8	-20	-146	-154
34	Eslovaquia	0	0	0	0	0	0	-6	-27	-17	-17
35	Estonia	0	-5	6	-3	-7	-2	-3	-5	-4	-2
36	Portugal	60	39	77	41	67	50	90	109	10	47
37	Dinamarca	-112	-109	-49	-33	-57	-76	-74	-88	-122	-140
38	Finlandia 1/	-49	-62	-62	-82	-94	-112	-163	-203	-237	-139
39	República Checa	0	0	0	0	0	0	-9	-34	-51	-64
40	Polonia	-69	-43	-37	-15	-18	-25	-38	-52	-141	-68
41	Israel	59	-82	-33	-67	-77	-114	-131	-230	-213	-195
42	Singapur	-84	-223	-142	-134	-37	-32	-69	-409	-915	-1,356
43	Suiza	-356	-333	-212	-304	-445	-484	-613	-643	-683	-615
44	Irlanda	-30	-26	-151	-215	-235	-277	-263	-295	-356	-401
45	Austria 1/	-62	-111	-75	-91	-116	-167	-136	-135	-131	-126
46	Suecia 1/	-249	-253	-166	-198	-309	-297	-678	-1,290	-771	-408
47	Holanda	-48	-66	70	45	112	6	73	37	-46	250
48	Francia	-649	-1,009	-570	-645	-826	-1,079	-1,098	-1,144	-1,247	-1,497
49	Costa Rica	78	67	163	152	169	203	100	174	166	-43
50	Italia	-751	-935	-429	-815	-982	-1,386	-1,474	-1,594	-1,831	-1,976
51	Taiwán	-694	-1,006	-541	-778	-997	-1,414	-1,400	-1,843	-2,854	-4,042
52	Alemania	-2,422	-2,706	-2,209	-2,575	-3,276	-3,429	-3,091	-4,213	-4,578	-4,907
53	Corea	-898	-1,168	-718	-828	-1,607	-1,805	-2,690	-3,550	-3,406	-3,766
54	Japón	-3,242	-3,783	-2,931	-2,882	-3,317	-3,986	-4,137	-5,351	-6,819	-8,154
55	China	-342	-458	-305	-556	-1,105	-1,424	-1,747	-2,569	-3,642	-5,621

Fuente: Secretaría de Economía.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

País		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL		-5,779	-8,811	-7,587	-6,127	-10,074	-17,260	-4,602	-3,009	-1,468	163
1	Estados Unidos	38,933	53,695	65,016	81,488	83,660	82,189	72,747	93,677	100,075	102,714
2	Colombia	257	153	873	1,388	2,179	1,961	1,871	2,962	4,808	4,716
3	España	-776	-826	-371	-368	-141	177	-496	606	1,027	3,077
4	Venezuela	-145	-88	505	803	1,324	1,542	983	924	1,288	1,929
5	Guatemala	439	443	642	580	696	884	693	980	1,244	1,217
6	Perú	63	-32	-100	63	294	754	231	637	704	1,088
7	Brasil	-2,646	-3,478	-4,324	-4,405	-3,565	-1,816	-1,057	-547	329	1,081
8	Panamá	282	272	385	510	617	748	676	850	903	1,053
9	Canadá	-1,079	-2,036	-1,935	-2,200	-1,466	-2,340	941	2,078	1,049	1,049
10	Argentina	-632	-539	-631	-846	-480	-119	-61	676	897	1,011
11	Ecuador	120	161	203	316	325	458	417	593	702	768
12	Chile	-701	-1,021	-1,086	-1,565	-1,424	-1,005	-601	-89	-29	749
13	Nicaragua	93	98	166	444	639	253	114	183	257	568
14	El Salvador	242	267	413	438	457	731	391	553	556	503
15	Hong Kong	-372	-234	-360	-332	-233	-137	83	120	108	486
16	Cuba 2/	143	156	201	151	174	256	238	290	339	371
17	Honduras	114	116	135	162	199	203	200	152	156	222
18	Reino Unido	-509	-618	-678	-1,215	-732	-846	-595	-271	17	212
19	Bélgica	-229	-273	-304	-118	80	-96	86	92	335	161
20	Bolivia	-7	2	7	-4	-10	47	17	52	74	133
21	Belice	56	55	73	79	95	113	87	84	95	123
22	Lituania	-1	-7	-8	-10	-9	-81	-21	5	10	31
23	Uruguay	-67	-99	-197	-196	-244	-157	-162	-26	-6	6
24	Chipre	2	1	2	5	7	11	8	11	6	3
25	Islandia	-6	-2	-3	-4	-6	-2	-6	-3	-5	-3
26	Letonia	-4	1	1	-13	2	2	-1	-3	-53	-5
27	Paraguay	5	-26	5	18	37	100	82	15	10	-12
28	Hungría	-49	-119	-213	-261	-208	-134	-161	-110	240	-25
29	Grecia	-5	-6	-9	-17	-72	-247	-25	-83	-95	-57
30	Luxemburgo	-26	-38	-62	-59	-104	-55	-65	-75	-85	-82

31	Eslovenia	-17	-35	-29	-51	-53	-66	-48	-72	-89	-84
32	Noruega	-86	-118	-180	-202	-221	-237	-112	-212	-98	-100
33	Malta	-293	-326	-206	-158	-126	-105	-107	-108	-144	-103
34	Eslovaquia	-31	-50	-57	-77	-73	-85	-50	-92	-100	-130
35	Estonia	-10	-9	-28	-20	-17	-152	-32	-29	-27	-143
36	Portugal	60	-96	-36	-63	-49	-313	-263	-278	-188	-262
37	Dinamarca	-155	-154	-149	-171	-195	-272	-307	-409	-328	-276
38	Finlandia 1/	-260	-217	-237	-184	-430	132	237	-310	-330	-323
39	República Checa	-76	-142	-215	-228	-274	-280	-246	-354	-402	-440
40	Polonia	-64	-79	-86	-121	-200	-161	-175	-246	-394	-523
41	Israel	-252	-341	-283	-338	-312	-302	-330	-421	-426	-620
42	Singapur	-1,148	-1,900	-1,899	-1,701	-1,751	-1,271	-992	-799	-593	-647
43	Suiza	-717	-835	-903	-1,027	-1,027	-811	-776	-585	-325	-665
44	Irlanda	-610	-538	-644	-784	-806	-789	-626	-606	-668	-781
45	Austria 1/	-239	-328	-387	-477	-578	-750	-429	-574	-703	-787
46	Suecia 1/	-705	-787	-919	-907	-822	-973	-635	-831	-1,061	-1,206
47	Holanda	145	-94	-123	-261	-560	-2,011	-476	-969	-978	-1,635
48	Francia	-1,679	-2,060	-2,192	-2,106	-2,403	-2,986	-2,007	-2,438	-2,640	-2,185
49	Costa Rica	-232	-465	-463	-267	-53	144	-272	-1,096	-1,652	-2,266
50	Italia	-2,198	-2,582	-3,304	-3,842	-5,061	-4,632	-2,630	-3,346	-3,424	-4,160
51	Taiwán	-2,361	-3,273	-3,866	-4,532	-5,625	-6,351	-4,416	-5,300	-5,302	-5,812
52	Alemania	-4,503	-5,455	-6,381	-6,464	-6,584	-7,598	-6,517	-7,505	-8,520	-9,011
53	Corea	-3,949	-5,049	-6,316	-10,212	-11,974	-13,007	-10,459	-11,833	-12,167	-11,622
54	Japón	-6,423	-9,393	-11,608	-13,701	-14,430	-14,237	-9,797	-13,089	-14,241	-15,042
55	China	-8,426	-13,388	-16,561	-22,749	-27,848	-32,646	-30,321	-41,425	-46,284	-51,215

Fuente: Secretaría de Economía.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

ANEXO 3.3. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS E IMPORTADOS POR MÉXICO, 2012

(millones de dólares)

Pos .	Productos de exportación	Valor	Part. %	Productos de exportación	Valor	Part. %
1	Máquinas y material eléctrico	74,874	20.2%	Máquinas y material eléctrico	77,608	20.9%
2	Vehículos terrestres y sus partes	70,273	19.0%	Aparatos mecánicos, calderas, partes	60,758	16.4%
3	Aparatos mecánicos, calderas, partes	53,775	14.5%	Combustibles minerales y sus productos	33,343	9.0%
4	Combustibles minerales y sus productos	52,100	14.1%	Vehículos terrestres y sus partes	32,427	8.7%
5	Perlas, piedras y metales preciosos	13,217	3.6%	Plástico y sus manufacturas	19,836	5.4%
6	Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	11,732	3.2%	Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	11,744	3.2%
7	Plástico y sus manufacturas	7,521	2.0%	Fundición, hierro y acero	10,151	2.7%
8	Muebles; medicoquirúrgico; no expresados en otra parte	7,339	2.0%	Productos químicos orgánicos	9,797	2.6%
9	Manufacturas de fundición de hierro o acero	5,353	1.4%	Manufacturas de fundición de hierro o acero	8,579	2.3%
10	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	4,969	1.3%	Objetos de arte y antigüedades, Prod. no clasificados	7,158	1.9%
11	Minerales metalíferos, escorias	4,193	1.1%	Caucho y sus manufacturas	6,320	1.7%
12	Bebidas y vinagre	3,426	0.9%	Aluminio y sus manufacturas	5,541	1.5%
13	Fundición, hierro y acero	3,326	0.9%	Cereales	5,442	1.5%
14	Frutas y frutos comestibles	3,072	0.8%	Papel, cartón y sus manufacturas	5,168	1.4%
15	Objetos de arte y antigüedades, Productos no clasificados	2,963	0.8%	Productos farmacéuticos	4,985	1.3%
16	Cobre y sus manufacturas	2,794	0.8%	Productos de las industrias químicas	4,069	1.1%
17	Prendas, accesorios de vestir excepto de punto	2,686	0.7%	Semillas y frutos oleaginosos; frutos diversos	3,713	1.0%
18	Productos químicos orgánicos	2,636	0.7%	Carne y despojos comestibles	3,548	1.0%
19	Caucho y sus manufacturas	2,418	0.7%	Muebles; medicoquirúrgico; no expresados en otra parte	3,137	0.8%
20	Aceites esenciales y resinoides	2,281	0.6%	Cobre y sus manufacturas	2,843	0.8%
21	Vehículos, material para vías férreas	2,190	0.6%	Manufacturas diversas de metales comunes	2,230	0.6%
22	Manufacturas diversas de metales comunes	1,911	0.5%	Aceites esenciales y resinoides	2,015	0.5%
23	Productos farmacéuticos	1,874	0.5%	Herramientas y útiles de metal común	1,998	0.5%
24	Prendas, accesorios de vestir de punto	1,626	0.4%	Extractos curtientes o tintóreos	1,975	0.5%
25	Vidrio y sus manufacturas	1,569	0.4%	Juguetes, artículos para recreo y deportes	1,959	0.5%
26	Papel, cartón y sus manufacturas	1,446	0.4%	Productos químicos inorgánicos	1,875	0.5%
27	Azúcares y artículos de confitería	1,444	0.39%	Grasas animales o vegetales	1,669	0.5%
28	Juguetes, artículos para recreo y deportes	1,391	0.38%	Leche, lácteos, huevos y miel	1,640	0.4%
29	Preparaciones de cereales o leche	1,370	0.37%	Abonos	1637.323	0.4%
30	Aluminio y sus manufacturas	1,285	0.35%	Residuos de industrias alimentarias	1555.421	0.4%
	Total	370,706	100%	Total	370,752	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

ANEXO 3.4. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO, 1999-2012

3.4.1. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR TIPO DE INVERSIÓN

(millones de dólares)

Tipo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nuevas inversiones	6,409	8,595	22,955	15,485	9,415	14,875	12,990	6,274	17,264	11,808	8,380	14,604	9,785	3,901
Reinversión de utilidades	2,353	3,909	3,887	2,500	2,119	2,545	4,061	7,776	8,149	8,339	4,313	2,839	7,227	4,468
Cuentas entre compañías	5,172	5,788	3,120	5,917	7,141	7,436	7,400	6,175	6,121	7,499	3,817	4,422	4,591	5,062
Total	13,934	18,293	29,962	23,903	18,675	24,856	24,451	20,225	31,534	27,646	16,511	21,864	21,603	13,431

3.4.2. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR TIPO SECTOR DE DESTINO

(millones de dólares)

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industrias manufactureras	9,204	10,248	5,874	8,642	9,677	13,877	11,045	10,128	13,762	8,180	5,915	12,468	9,902	7,064
Comercio	1,503	2,515	2,514	1,836	1,508	1,374	2,922	691	1,663	2,037	1,572	2,780	2,188	2,723
Construcción	206	226	338	521	155	458	296	446	2,438	856	862	103	2,087	1,426
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	338	456	391	459	518	684	1,037	916	1,274	-147	112	434	706	1,105
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	294	427	215	374	190	272	1,291	1,130	1,777	1,834	1,204	1,380	1,045	892
Servicios profesionales, científicos y técnicos	49	74	378	133	225	62	67	693	413	499	285	254	702	711
Minería	246	166	12	265	139	303	213	433	1,636	4,752	762	1,236	1,066	673
Información en medios masivos	329	-1,704	3,012	3,448	2,298	1,717	1,603	677	303	1,503	170	203	1,281	495
Transportes, correos y almacenamiento	344	82	149	636	367	100	1,404	-180	-273	335	12	268	-96	433
Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	668	1,019	596	348	229	107	2,028	1,365	923	604	2,890	655	65	299
Generación, trans. y dist. de energía eléctrica, suministro de agua y de gas	150	134	333	450	349	262	198	-85	578	483	59	7	-219	131
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	14	32	-2	58	157	18	15	-2	44	59	73	112	116	81
Agric., cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	88	97	95	99	15	41	16	21	144	55	36	91	28	62
Servicios de salud y de asistencia social	10	1	0	2	13	9	3	5	25	26	17	5	3	33
Corporativos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-30	156	21
Servicios educativos	3	38	5	-21	2	4	18	1	39	169	2	7	4	2
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	73	13	7	16	2	3	39	55	267	-15	5	31	85	-2
Servicios financieros y de seguros	413	4,467	16,045	6,637	2,831	5,566	2,256	3,932	6,522	6,414	2,534	1,860	2,486	-2,718
TOTAL	13,934	18,293	29,962	23,903	18,675	24,856	24,451	20,225	31,534	27,646	16,511	21,864	21,603	13,431

3.4.3. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN

(Millones de dólares)

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	13,934	18,293	29,962	23,903	18,675	24,856	24,451	20,225	31,534	27,646	16,511	21,864	21,603	13,431
1 Estados Unidos	7,555	13,172	21,540	13,164	8,991	9,166	11,798	12,966	12,802	11,362	7,280	5,764	10,952	7,061
2 Japón	1,247	443	187	179	139	392	168	-1,422	410	528	484	545	910	1,751
3 Canadá	691	679	1,029	238	304	649	481	637	534	3,107	1,649	1,569	809	1,272
4 Países Bajos	1,086	2,697	2,654	1,737	774	3,380	4,018	2,807	6,635	1,879	2,252	8,935	2,647	891
5 Luxemburgo	14	21	129	54	32	35	169	178	540	337	189	391	145	885
6 Alemania	774	348	-108	599	446	393	335	744	648	657	59	352	382	800
7 Francia	174	-2,444	453	169	561	306	386	156	232	206	267	147	245	384
8 Reino Unido	-187	286	138	1,261	1,082	323	1,349	972	607	1,394	371	632	-1,051	268
9 Suiza	125	147	-176	462	2,577	1,157	324	578	607	229	81	246	1,167	223
10 Suecia	691	-279	-124	-88	-26	409	377	38	36	86	12	376	43	180
11 Italia	35	36	18	38	10	179	27	26	48	109	31	70	115	166
12 Corea, República de	46	30	51	32	57	67	97	72	91	476	76	-4	100	132
13 Dinamarca	179	202	252	208	112	116	40	253	88	76	24	-13	116	122
14 Uruguay	11	35	-7	-16	7	17	10	9	1	6	3	-2	36	117
15 Taiwán (provincia de China)	24	12	41	17	13	10	44	22	10	33	48	115	27	88
16 Brasil	5	25	26	16	19	50	46	50	25	93	128	402	221	85
17 China, República Popular de	5	11	2	-2	26	12	15	24	9	13	34	14	21	78
18 Singapur	66	81	273	59	7	30	14	64	139	109	257	34	152	57
19 Panamá	-11	7	72	14	9	-8	38	66	245	128	33	55	125	34
20 Chile	6	5	5	32	17	8	124	61	33	31	50	73	55	29
21 Costa Rica	5	0	10	-1	5	2	18	8	5	4	27	10	45	24
22 Sudáfrica	0	0	0	1	1	0	0	0	0	6	0	2	0	20
23 Argentina	3	10	10	11	4	12	542	24	25	44	3	-9	9	18
24 Austria	2	2	16	1	-8	1	0	42	55	32	-12	-1	-6	17
25 Venezuela	22	3	5	8	-2	1	-3	-7	3	2	0	0	57	15
26 Colombia	4	20	8	18	8	34	14	16	5	41	19	13	206	12
27 Australia	8	7	4	1	6	7	36	32	135	9	16	29	15	10
28 Portugal	4	0	0	11	2	-1	1	0	7	53	20	17	-54	10
29 República Checa	0	0	0	0	0	0	0	0	4	5	2	-1	1	8
30 Islas Caimán	90	72	78	39	175	52	-1	0	-29	-22	-27	23	37	7
149 España	1,045	2,117	2,894	5,008	2,850	7,887	1,702	1,441	5,416	4,873	2,550	1,866	3,475	-1,320

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

3.4.4. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO POR ENTIDAD FEDERATIVA DE DESTINO

(Millones de dólares)

Entidad Federativa	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Distrito Federal	6,304	9,044	22,044	16,562	11,276	14,341	12,610	9,941	17,437	13,326	8,662	7,518	13,753	3,424
Estado de México	1,414	545	917	776	718	3,577	877	1,392	862	1,632	1,616	1,160	732	1,603
Nuevo León	1,554	2,389	2,090	2,196	1,642	1,470	5,138	2,000	3,151	1,953	1,274	5,373	1,207	1,145
Chihuahua	615	1,210	694	585	1,107	677	1,170	1,542	1,731	1,481	1,128	1,857	945	969
Jalisco	540	1,196	491	330	387	608	1,253	760	500	218	845	1,667	664	781
Baja California	1,174	985	876	978	778	996	1,094	957	866	1,462	603	908	673	657
Querétaro	142	180	207	255	56	151	97	222	250	446	469	442	500	616
Guanajuato	146	49	275	162	242	73	319	-71	260	283	136	123	279	537
Puebla	205	549	499	481	959	766	-532	515	356	270	88	540	424	412
Baja California Sur	100	81	155	261	107	148	597	445	420	367	194	229	221	399
Aguascalientes	91	82	104	11	35	304	105	113	208	428	368	328	156	392
Quintana Roo	99	99	129	14	111	79	273	353	878	165	162	73	247	389
Tamaulipas	462	503	361	311	337	236	395	527	535	473	218	242	411	381
Durango	25	38	40	85	177	80	-21	113	225	574	61	503	159	343
Sinaloa	41	12	63	23	25	55	29	47	44	47	18	50	80	324
Zacatecas	11	12	6	5	0	5	4	15	801	1,517	78	135	37	145
Coahuila	234	311	189	204	167	180	154	273	118	1,094	129	137	94	137
Campeche	5	11	-21	72	14	48	14	11	-51	-17	-60	-28	67	136
Nayarit	28	54	40	20	91	79	105	159	84	25	50	58	108	96
San Luis Potosí	208	290	199	10	84	58	128	96	191	145	-14	287	163	95
Tabasco	53	39	9	76	25	151	35	77	1	47	5	26	7	87
Oaxaca	1	0	-2	5	1	3	8	11	15	18	29	5	43	69
Veracruz	-25	25	121	166	44	18	215	42	75	157	158	55	95	53
Guerrero	34	12	19	16	55	25	30	33	-51	2	14	-53	55	52
Colima	4	9	3	-5	32	7	2	65	29	-1	23	5	26	46
Tlaxcala	45	4	13	-17	29	137	65	10	15	37	5	41	84	34
Yucatán	41	55	133	14	31	21	8	29	58	34	13	15	70	32
Sonora	224	416	180	196	124	309	267	336	465	1,283	266	125	159	28
Michoacán	6	29	8	12	-12	-2	60	-110	1,590	32	28	3	38	20
Hidalgo	1	-6	77	5	2	1	-4	11	2	40	0	18	0	12
Chiapas	4	2	0	2	1	12	1	1	14	-25	1	2	0	10
Morelos	148	67	43	95	28	242	-47	311	453	134	-56	18	106	5
Total	13,934	18,293	29,962	23,903	18,675	24,856	24,451	20,225	31,534	27,646	16,511	21,864	21,603	13,431

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

ANEXO 4.1. FLUJOS DE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES MIEMBROS DEL TLCAN Y DEL TLCUEM (AÑO PREVIO DE ENTRADA EN VIGOR VS 2012)

(Millones de dólares)

Países	Exportaciones					Importaciones				
	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2012	Var. %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2012	Var. %	Partic. %
TLCAN (1994)	44,419.5	85.7	298,762.6	572.6	80.5	46,470.0	71.1	194,999.7	319.6	52.6
Estados Unidos	42,850.9	82.7	287,824.2	571.7	77.6	45,294.7	69.3	185,109.8	308.7	49.9
Canadá	1,568.7	3.0	10,938.4	597.3	2.9	1,175.3	1.8	9,889.9	741.4	2.7
TLCUEM 27 (2000)	5,162.1	3.8	22,143.9	329.0	6.0	13,181.9	9.3	40,961.4	210.7	11.0
Alemania	1,940.9	1.4	4,496.5	131.7	1.2	5,032.1	3.5	13,507.8	168.4	3.6
Austria	34.6	0.0	88.8	156.4	0.0	170.1	0.1	876.2	415.2	0.2
Bélgica	238.2	0.2	1,145.6	380.9	0.3	305.2	0.2	984.2	222.4	0.3
Bulgaria	2.7	0.0	31.6	1,086.9	0.0	14.5	0.0	50.5	248.3	0.0
Chipre	2.6	0.0	6.7	158.8	0.0	0.4	0.0	3.4	700.4	0.0
Dinamarca	53.0	0.0	190.1	259.0	0.1	126.5	0.1	465.9	268.4	0.1
Eslovenia	1.5	0.0	5.8	280.8	0.0	16.8	0.0	89.4	430.9	0.0
España	951.8	0.7	7,158.4	652.1	1.9	1,321.8	0.9	4,081.1	208.8	1.1
Estonia	0.2	0.0	8.7	4,006.9	0.0	3.4	0.0	151.4	4,402.1	0.0
Finlandia	12.8	0.0	100.2	684.1	0.0	175.8	0.1	423.0	140.7	0.1
Francia	295.7	0.2	1,282.2	333.6	0.3	1,393.7	1.0	3,466.7	148.7	0.9
Grecia	13.1	0.0	71.6	446.6	0.0	15.9	0.0	128.4	705.1	0.0
Hungría	144.3	0.1	601.2	316.6	0.2	92.7	0.1	626.6	575.6	0.2
Irlanda	66.3	0.0	229.2	245.8	0.1	329.7	0.2	1,010.6	206.6	0.3
Italia	175.2	0.1	1,302.9	643.5	0.4	1,649.4	1.2	5,462.4	231.2	1.5
Letonia	0.0	0.0	10.5	0.0	0.0	0.0	0.0	15.3	7,061,180.2	0.0
Lituania	0.2	0.0	53.8	34,585.5	0.0	0.2	0.0	23.3	13,055.7	0.0
Luxemburgo	12.0	0.0	15.3	27.2	0.0	10.0	0.0	97.4	875.0	0.0
Malta	1.8	0.0	1.9	3.0	0.0	10.2	0.0	105.3	932.1	0.0
Países Bajos	398.7	0.3	1,926.2	383.1	0.5	325.6	0.2	3,561.6	993.8	1.0
Polonia	8.6	0.0	154.2	1,687.8	0.0	46.1	0.0	677.5	1,370.9	0.2
Portugal	141.7	0.1	174.9	23.4	0.0	52.2	0.0	437.2	738.1	0.1
Reino Unido	642.2	0.5	2,603.6	305.4	0.7	1,135.2	0.8	2,392.0	110.7	0.6
República Checa	0.2	0.0	228.5	130,262.1	0.1	9.5	0.0	668.2	6,952.6	0.2
Eslovaquia	0.0	0.0	26.7	0.0	0.0	6.2	0.0	156.7	2,418.9	0.0
Rumania	2.0	0.0	124.3	5,977.9	0.0	31.2	0.0	173.2	455.6	0.0
Suecia	21.6	0.0	92.9	329.2	0.0	699.6	0.5	1,299.2	85.7	0.4

Países	Comercio total					Balanza comercial		
	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2012	Var. %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	2012	Var. %
TLCAN (1994)	90,890.0	77.6	493,762.0	443.3	66.6	-2,050.5	103,763.0	-5,160.5
Estados Unidos	88,146.0	75.2	472,934.0	436.5	63.8	-2,443.8	102,714.4	-4,303.1
Canadá	2,744.0	2.3	20,828.0	659.0	2.8	393.3	1,048.6	166.6
TLCUEM 27 (2000)	18,344.0	15.7	63,105.0	244.0	8.5	-8,019.8	-18,817.4	134.6
Alemania	6,973.0	5.9	18,004.0	158.2	2.4	-3,091.2	-9,011.3	191.5
Austria	205.0	0.2	965.0	370.7	0.1	-135.4	-787.4	481.4
Bélgica	543.0	0.5	2,130.0	292.3	0.3	-67.0	161.4	-340.9
Bulgaria	17.0	0.0	82.0	382.4	0.0	-11.8	-18.8	59.3
Chipre	3.0	0.0	10.0	233.3	0.0	2.2	3.3	51.7
Dinamarca	179.0	0.2	656.0	266.5	0.1	-73.5	-275.7	275.2
Eslovenia	18.0	0.0	95.0	427.8	0.0	-15.3	-83.6	445.7
España	2,274.0	1.9	11,239.0	394.2	1.5	-370.0	3,077.3	-931.6
Estonia	4.0	0.0	160.0	3,900.0	0.0	-3.2	-142.7	4,428.9
Finlandia	189.0	0.2	523.0	176.7	0.1	-163.0	-322.8	98.1
Francia	1,689.0	1.4	4,749.0	181.2	0.6	-1,098.0	-2,184.5	99.0
Grecia	29.0	0.0	200.0	589.7	0.0	-2.9	-56.8	1,890.0
Hungría	237.0	0.2	1,228.0	418.1	0.2	51.6	-25.4	-149.3
Irlanda	396.0	0.3	1,240.0	213.1	0.2	-263.4	-781.4	196.7
Italia	1,825.0	1.6	6,765.0	270.7	0.9	-1,474.1	-4,159.5	182.2
Letonia	0.0	0.0	26.0	0.0	0.0	-0.0	-4.8	2,196,540.9
Lituania	0.0	0.0	77.0	0.0	0.0	-0.0	30.6	-141,308.8
Luxemburgo	22.0	0.0	113.0	413.6	0.0	2.0	-82.1	-4,165.0
Malta	12.0	0.0	107.0	791.7	0.0	-8.4	-103.4	1,137.7
Países Bajos	724.0	0.6	5,488.0	658.0	0.7	73.1	-1,635.3	-2,338.3
Polonia	55.0	0.0	832.0	1,412.7	0.1	-37.4	-523.3	1,297.9
Portugal	194.0	0.2	612.0	215.5	0.1	89.6	-262.2	-392.8
Reino Unido	1,777.0	1.5	4,996.0	181.1	0.7	-493.0	211.6	-142.9
República Checa	10.0	0.0	897.0	8,870.0	0.1	-9.3	-439.7	4,628.8
Eslovaquia	6.0	0.0	183.0	2,950.0	0.0	-6.2	-130.0	1,989.6
Rumania	33.0	0.0	298.0	803.0	0.0	-29.1	-48.9	67.9
Suecia	721.0	0.6	1,392.0	93.1	0.2	-677.9	-1,206.3	77.9

Fuente: Secretaría de Economía.

ANEXO 4.2. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA UE, EXCLUYENDO PAÍSES INTRA-UE

(Millones de euros)

País	Exportaciones	Importaciones	Balance	Total
TOTAL	4,516,845	4,546,892	-30,048	9,063,737
<i>Intra-UE</i>	<i>2,830,393</i>	<i>2,755,870</i>	<i>74,522</i>	<i>5,586,263</i>
<i>Extra-EU</i>	<i>1,686,452</i>	<i>1,791,022</i>	<i>-104,570</i>	<i>3,477,474</i>
1 Estados Unidos	291,900	205,201	86,699	497,101
2 China (excepto Hong Kong)	143,863	289,932	-146,069	433,795
3 Rusia	123,218	213,176	-89,958	336,394
4 Suiza	133,341	104,528	28,814	237,869
5 Noruega	49,830	100,437	-50,607	150,267
6 Turquía	75,199	47,814	27,385	123,013
7 Japón	55,490	63,813	-8,322	119,303
8 Brasil	39,607	37,092	2,515	76,699
9 India	38,469	37,296	1,173	75,765
10 Corea del Sur	37,763	37,861	-98	75,624
11 Arabia Saudita	30,031	34,595	-4,564	64,626
12 Canadá	31,292	30,222	1,070	61,514
13 Argelia	21,033	32,597	-11,564	53,630
14 Singapur	30,342	21,517	8,825	51,859
15 Australia	33,844	14,480	19,364	48,324
16 México	27,921	19,364	8,557	47,285
17 Sudáfrica	26,622	20,527	6,095	47,149
18 Hong Kong	33,655	10,546	23,109	44,201
19 Libia	6,377	32,771	-26,393	39,148
20 Taiwán	15,797	22,520	-6,723	38,317

Fuente: Elaboración propia con datos de la Eurostat.

ANEXO 4.3. FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO PROVENIENTES DE LA UE, 1999-2012

(Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE	3,880	3,251	6,480	9,241	6,181	13,026	8,427	6,717	14,677	9,978	6,277	12,931	6,495	2,428
1 Países Bajos	1,086	2,697	2,654	1,737	774	3,380	4,018	2,807	6,635	1,879	2,252	8,935	2,647	891
2 Luxemburgo	14	21	129	54	32	35	169	178	540	337	189	391	145	885
3 Alemania	774	348	-108	599	446	393	335	744	648	657	59	352	382	800
4 Francia	174	-2,444	453	169	561	306	386	156	232	206	267	147	245	384
5 Reino Unido	-187	286	138	1,261	1,082	323	1,349	972	607	1,394	371	632	-1,051	268
6 Suecia	691	-279	-124	-88	-26	409	377	38	36	86	12	376	43	180
7 Italia	35	36	18	38	10	179	27	26	48	109	31	70	115	166
8 Dinamarca	179	202	252	208	112	116	40	253	88	76	24	-13	116	122
9 Austria	2	2	16	1	-8	1	0	42	55	32	-12	-1	-6	17
10 Portugal	4	0	0	11	2	-1	1	0	7	53	20	17	-54	10
11 República Checa	0	0	0	0	0	0	0	0	4	5	2	-1	1	8
12 Irlanda	1	6	2	107	-3	-1	26	-11	81	96	113	94	268	6
13 Finlandia	28	219	84	25	120	-48	18	19	47	79	50	24	6	5
14 Bélgica	34	40	71	109	226	46	-21	50	233	97	337	41	157	3
15 Rumania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
16 Bulgaria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17 Polonia	0	0	0	1	1	1	2	0	0	0	12	1	0	0
18 Grecia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19 Eslovaquia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20 Chipre	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
21 Hungría	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22 Eslovenia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23 Estonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24 Letonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 Lituania	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26 Malta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0
27 España	1,045	2,117	2,894	5,008	2,850	7,887	1,702	1,441	5,416	4,873	2,550	1,866	3,475	-1,320
Total Mundo	13,934	18,293	29,962	23,903	18,675	24,856	24,451	20,225	31,534	27,646	16,511	21,864	21,603	13,431

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. DGIE.

ANEXO 4.4. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS E IMPORTADOS POR MÉXICO A/DE ALEMANIA, 2012

(Millones de dólares)

Pos	Productos de exportación	Valor	Part. %	Productos de exportación	Valor	Part. %
1	Vehículos automóv,tractores,demás vehic.terrestres,sus partes	3,080	69.0%	Máquinas, reactores nucleares, calderas, artefactos mecánicos	4,121	30.5%
2	Máquinas, aparatos y material eléctrico,sus partes	374	8.4%	Vehículos automóv,tractores,demás vehic.terrestres,sus partes	2,175	16.1%
3	Máquinas, reactores nucleares, calderas, artefactos mecánicos	343	7.7%	Máquinas, aparatos y material eléctrico,sus partes	1,784	13.2%
4	Instrumentos,aparatos de óptica, fotografía,cinematografía	76	1.7%	Productos farmacéuticos	737	5.5%
5	Productos químicos orgánicos	64	1.4%	Instrumentos,aparatos de óptica, fotografía,cinematografía	684	5.1%
6	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural;	52	1.2%	Materias plásticas y sus manufacturas	600	4.4%
7	Materias plásticas y sus manufacturas	45	1.0%	Fundicion, hierro y acero	385	2.8%
8	Productos fotográficos o cinematográficos	44	1.0%	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	382	2.8%
9	Cinc y manufacturas de cinc	27	0.6%	Productos químicos orgánicos	350	2.6%
10	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumería	27	0.6%	Productos químicos diversos	269	2.0%
11	Caucho y manufacturas de caucho	26	0.6%	Caucho y manufacturas de caucho	227	1.7%
12	Café, te, yerba mate y especias	26	0.6%	Materias no a otra parte especificadas	160	1.2%
13	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	23	0.5%	Aluminio y manufacturas de aluminio	141	1.0%
14	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	21	0.5%	Papel,carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de cartón	123	0.9%
15	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	20	0.4%	Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa	122	0.9%
16	Pieles (excepto la peletería) y cueros	19	0.4%	Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	106	0.8%
17	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	19	0.4%	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	99	0.7%
18	Manufacturas diversas de metales comunes	15	0.3%	Manufacturas diversas de metales comunes	72	0.5%
19	Vidrio y manufacturas de vidrio	11	0.3%	Muebles;mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	71	0.5%
20	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	10	0.2%	Jabones,agentes de superficie organicos,preparac.para lavar,etc	68	0.5%
21	Herramientas,utiles,articul.de cuchillera,cubiertos de mesa	10	0.2%	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o	66	0.5%

Pos	Productos de exportación	Valor	Part. %	Productos de exportación	Valor	Part. %
				estratificados..		
22	Materias no a otra parte especificadas	10	0.2%	Cobre y manufacturas de cobre	59	0.4%
23	Productos farmacéuticos	10	0.2%	Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	52	0.4%
24	Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	9	0.2%	Manufacturas de piedra,yeso,cemento,amianto,mica o materias analogas	49	0.4%
25	Muebles;mobiliario medicoquirurgico;articulos de cama y similares	9	0.2%	Productos cerámicos	47	0.3%
26	Cobre y manufacturas de cobre	8	0.2%	Vidrio y manufacturas de vidrio	43	0.3%
27	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	7	0.2%	Navegación aérea o espacial	42	0.3%
28	Productos cerámicos	6	0.1%	Materias albuminoidas;prod.a base de almidón o de fécula modificados	38	0.3%
29	Azucares y artículos de confitería	6	0.1%	Manufacturas diversas	26	0.2%
30	Manufacturas diversas	6	0.1%	Productos editoriales,de la prensa/de otras industrias graficas	26	0.2%
31	Grasas y aceites animales o vegetales;grasas alimenticias;ceras	6	0.1%	Los demás metales comunes;cermets; manufacturas de estas materias	26	0.2%
32	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	6	0.1%	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilación	25	0.2%
33	Prendas y complementos de vestir, de punto	5	0.1%	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	25	0.2%
34	Papel,carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de cartón	4	0.1%	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	24	0.2%
35	Miscellaneous chemical products.	4	0.1%	Filamentos sintéticos o artificiales	22	0.2%
36	Juguetes,juegos,articulos para recreo o para deporte;partes...	3	0.1%	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural;	19	0.1%
37	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3	0.1%	Níquel y manufacturas de níquel	19	0.1%
38	Fundicion, hierro y acero	3	0.1%	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	18	0.1%
39	Plantas vivas y productos de la floricultura	3	0.1%	Productos fotográficos o cinematográficos	18	0.1%
40	Navegación aérea o espacial	3	0.1%	Productos de la molinera;malta;almidon y fecula;inulina;gluten de trigo	17	0.1%
	Total	4,466	100%	Total	13,506	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la UN COMTRADE.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliográficas

1. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011". Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Junio 2012.
2. "Perspectivas económicas mundiales" Informe del Banco Mundial, enero 2013.
3. "La política de diversificación comercial de México: una evaluación".
Véase en http://www.convergenciamexico.org.mx/Inv_lapoliti_d_diversificacion_comercial.pdf
4. Galicia Breton Mora, F. "El papel de los tesobonos como causa importante en la incertidumbre cambiaria y la crisis de 1994 y 1995". Tesis Licenciatura, Facultad de Economía., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). México, 2001.
5. Becker, J. El endeudamiento externo de América Latina: un resumen histórico. En libro "El golpe del capital. Las crisis financieras en el Cono Sur y sus salidas". Joachim Becker (compilador), J.A. Correa, L.A. Faria, J. Jäger, A. Musacchio, C. Villalba y P. Visca. Ed. Coscoroba, Montevideo, 2007.
6. Campos, R. "El Fondo Monetario Internacional y la deuda externa mexicana. Crisis y estabilización." Plaza y Valdés Ed., 3ª ed., Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), México, 1995.
7. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917).
8. Hernández Vela, S. E. Diccionario de Política Internacional. Porrúa Ed., 6ª ed., México, 2002.
9. Navarrete, J. E. "La reconstrucción de la Política Exterior de México: Principios, Ámbitos y Acciones". Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). México, 2006.
10. Nieto Solís, J. A. "La Unión Europea: una nueva etapa en la integración económica de Europa". Cap.10, Pirámide Ed., Madrid, 2001.
11. Oyarzun de Laiglesia, F. J. Los modelos de comercio internacional: un resumen. En "Temas de organización económica internacional" Sara González Fernández (compilador), McGraw-Hill Interamericana Ed., España, 1993.
12. Riding, A. "¿Cambiará México ahora?". Planeta Ed., 1ª ed. México, 2000.
13. Salvatore, D. "Economía Internacional". Mc Graw Hill Ed., 4ª ed., Colombia, 1995.
14. Seara Vázquez, M. "Política exterior de México". Harper&Row Latinoamericana Ed., México, 1984.
15. Sepúlveda, C. "La política internacional de México en el decenio de los ochenta". Fondo de Cultura Económica Ed., México, 1994.
16. Stuart Mill, J. "Principios de economía política". Fondo de Cultura Económica Ed, México, 1985.

17. "Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea". Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, 30 de marzo de 2010. Véase en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:es:PDF>

Hemerográficas

1. "Empresas alemanas invertirán 25 mil mdd en México". Milenio. 21 de marzo de 2013.
2. "Firma México siete acuerdos con China". El siglo de Torreón. México, 12 de julio de 2008.
3. Alejandre, R. R. "La Política Exterior del Gobierno de Ernesto Zedillo: ¿Hacia una Nueva Diplomacia?". Revista México-Estados Unidos, Núm. 69, México, mayo-junio de 1995.
4. Anaya Muñoz, A. "La política exterior de México durante el sexenio de Vicente Fox". Revista Iberoamericana de derechos humanos. Núm. 2, Universidad Iberoamericana. Departamento de Estudios Internacionales, México, junio de 2006.
5. Benecke, D. W. "Las reformas de segunda generación en América Latina: Desafío para la política económica". Contribuciones. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano (CIEDLA), Núm.4, Argentina, 2000.
6. Celorio Prieto, J. M.; García Espina, M.; Santamaría, A. "México: los dos primeros años del gobierno de la Madrid". CIDOB d'Afers Internacionals. No. 7. Tardor-Hivern, 1985.
7. Chanona Burguete, A. "Una política exterior 'por el bien de todos'". Nueva Visión Socialdemócrata, Núm. 4, México, enero-julio de 2006.
8. "Estadísticas del comercio exterior de México". INEGI, México, enero-agosto de 2012.
9. Fuji, G. "El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México". Comercio Exterior, México, noviembre de 2000.
10. Garza Elizondo, H. (comp.). "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación". Foro internacional. Vol. 36, Núm. 4, El Colegio de México, Centro de Estudios internacionales. México, octubre-diciembre de 1996.
11. Góngora Pérez, J. P. y Medina Ramírez, S. "La política arancelaria y el comercio exterior". Comercio Exterior. Vol.60, Núm. 3, México, marzo de 2010.
12. González Arriaga, V. "Centroamérica: objetivo de la política exterior mexicana". Revista de Estudios Históricos. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, enero-junio de 1998.
13. González, L. "IED tropieza en el 2012, registra caída de 35%". El Economista, México, 22 de febrero de 2013.
14. "Guía de mercado Alemania 2011". PromPerú, Servicios al exportador, Perú, 2011.
15. "Guía país Alemania 2012". Oficina Económica y Comercial de España en Berlín, Alemania, octubre de 2012.
16. "Guía país Alemania 2013". ProChile, Oficina Comercial en Berlín, 2013.
17. Guillén R., A. "Estrategia económica alternativa frente al modelo neoliberal: propuestas para la reconstrucción de la economía mexicana". Seminario Internacional. 'Postmodernismo, Cambio o Continuidad'. La Paz, Bolivia, CEDLA, julio de 2009.
18. "Informe Alemania 2011". Instituto Valenciano de la Exportación, Munich, 2011.

19. "Informe país Alemania 2012". Embajada de España en Alemania, Berlín, marzo de 2013.
20. Juárez, G. "La deuda mexicana: una aproximación cronológica al tema". Economía: teoría y práctica. México, verano/otoño 1990.
21. "La Política Comercial Común de la Unión Europea. La Organización Mundial de Comercio". Universidad Nacional de Educación a Distancia. Véase en: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/polcom%20UE.pdf>
22. Levy, C. "Crisis y retos de la política exterior de México: 2006-2012". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Vol. LI, Núm. 205, México, enero-abril de 2009.
23. Linares Zarco, J. "Análisis de la estructura económica de México". Revista Encuentros, UNAM, México, 25 de agosto de 2010. Véase en: <http://www.revistaencuentros.com/especialistas-comunidad/analisis-de-la-estructura-economica-de-mexico/>
24. Macouzet Noriega, R. "Política económica externa y diplomacia multilateral en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari". Foro Internacional, Vol. 34, Núm. 4, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1994.
25. Páez Chavira, A. "Sexenio del presidente José López Portillo". El vocero digital. 10 de noviembre de 2012. Véase en: <http://www.elvocerodigital.com/notas/n2012-11-0919:33:06.html>
26. "Perspectivas de la economía mundial: hacer frente a los altos niveles de deuda y al lento crecimiento". Fondo Monetario Internacional, Washington D.C., octubre de 2012.
27. "Plan Marshall". Universia, 14 de marzo de 2012. Véase en: <http://noticias.universia.net.mx/en-portada/noticia/2012/03/14/917368/14-marzo-1948-plan-marshall-es-aprobado-senado-estados-unidos.html>
28. Ponce, K. "Preven se triplique la inversión extranjera". La Razón. México, 28 de febrero de 2013.
29. "Primer Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari". Informes Presidenciales: Carlos Salinas de Gortari. Centro de Documentación, Información y Análisis. México, 1º de noviembre de 1989.
30. Revilla Taracena, E. A. "La política exterior de México como marco del comercio internacional". Mercadotecnia Global, año 8, época 1, Núm. 46, México, marzo de 2005.
31. Rodrik, D. "Políticas de diversificación económica". Revista de la CEPAL, Núm. 87, diciembre de 2005.
32. Serra Puche, J. "La apertura comercial de México". Conferencia presentada en la celebración del LXX Aniversario de La Casa de España, 2008: <http://www.sai.com.mx/admin/uploads/archivos/arch201106020315465525Apertura.pdf>
33. Velázquez Flores, R. "El proyecto de política exterior de Felipe Calderón ¿golpe de timón?". Revista de Relaciones Internacionales, UNAM, Núm. 108, México, septiembre-diciembre de 2010.
34. "World Development Report 1997: The State in a Changing World". Banco Mundial, Washington D.C., 1997.

35. Zebadúa, E. “Del Plan Brady al TLC: la lógica de la política exterior mexicana, 1988-1994”, Foro Internacional, Vol. 34, Núm. 4, octubre-diciembre de 1994.

Recursos electrónicos

1. Actualidad en Alemania: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/>
2. Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org>
3. Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>
4. Banco Mundial: <http://www.worldbank.org>
5. Cámara de Diputados: <http://www.diputados.gob.mx/>
6. Centro Alemán de Industria y Comercio de México: <http://es.germancentre.com.mx/>
7. Comisión Europea: http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/index_es.htm
8. Departamento Federal de Asuntos Exteriores de Suiza: www.swissworld.org
9. Diccionario de la Real Academia Española, 22ª edición: <http://lema.rae.es/drae/>
10. Doing Business–Banco Mundial: <http://espanol.doingbusiness.org/>
11. Embajada Alemana en la Ciudad de México: <http://www.mexiko.diplo.de>
12. Embajada de México en Alemania: www.sre.gob.mx/alemania
13. Enciclopedia cubana EcuRed: <http://www.ecured.cu/>
14. European Commission. Financial Programming and Budget 2011: <http://ec.europa.eu/budget/figures>
15. Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
16. Fondo Monetario Internacional: <http://www.imf.org>
17. Germany Trade & Invest: <http://www.gtai.de>
18. Grupo de los 77: <http://www.g77.org/>
19. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): www.inegi.org.mx
20. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>
21. La gran enciclopedia de Economía: <http://www.economia48.com/>
22. Organización de las Naciones Unidas: <http://www.un.org>
23. Organización Mundial de Comercio: <http://www.wto.org>
24. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE): www.oecd.org
25. Página del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado: http://www.mmh.org.mx/politica_eco.php
26. Portal de Derecho de la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu/>
27. Portal de la Misión Permanente de México ante la Organización de las Naciones Unidas: <http://portal.sre.gob.mx/onu/>
28. Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior (ICEX). <http://www.oficinascomerciales.es/icex>
29. Renewables 2012, Global Status Report. REN 21. France: www.ren21.net
30. Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/>
31. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE): <http://www.sice.oas.org/>
32. Tatsachen über Deutschland: <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de>