

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**RESULTADOS DEL TLCUEM
A DIEZ AÑOS DE SU IMPLEMENTACIÓN (2000-2010)**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A:
ROSA MARÍA VEGA GRANADOS**

**DIRECTOR DE TESINA:
LIC. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES**

CIUDAD UNIVERSITARIA, MAYO 2014

Índice

Objetivos	2
Justificación	3
Introducción	5
CAPÍTULO 1: Política Comercial de México de Los años 70 a los 90	12
1.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	15
1.2 Nuevos esfuerzos de diversificación.....	20
Comparativo de la relación de México con Estados Unidos y la Unión Europea.....	26
CAPÍTULO 2: Las Relaciones de México con la Unión Europea	37
2.1 Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991	40
2.2 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación	42
2.2.1 <i>Objetivos de México en la firma del TLCUEM</i>	44
2.2.2 <i>Comercio de Servicios e Inversión</i>	46
2.2.3 <i>Asociación Estratégica entre la Unión Europea y México</i>	47
2.2.4 <i>Evolución del intercambio económico entre México y la Unión Europea</i>	48
CAPÍTULO 3 ¿Es Posible la Diversificación Comercial?	54
Conclusiones y Recomendaciones	66
Referencias de Consulta	72
Índice de Cuadros	77
Anexo 1 México: Estructura de la exportación a la Unión Europea	78
Anexo 2 México: Balanza comercial con la Unión Europea	79
Anexo 3 Inversión extranjera directa procedente del TLCAN y de la Unión Europea ..	80
Anexo 4 Comparación del tamaño y potencial de los países signatarios de tratados comerciales con México	81
Anexo 5 México: Distribución porcentual geográfica de la exportación	82
Anexo 6 México: Exportación total y saldo por rubros	83
Anexo 7 México: Estructura de la balanza comercial con el TLCAN por rubros	84
Anexo 8 Evolución de la relación de México con signatarios de TLC's	85
Anexo 9 México: Población económicamente activa y empleo	86
Anexo 10 México: Estructura porcentual de la exportación total con petróleo	87
Anexo 11 México: Estructura de la balanza comercial con el TLCAN por rubros	88
Anexo 12 Comparación del tamaño y potencial de los países miembros del TLCAN y la Unión Europea	89
Anexo 13 México: Principales Exportaciones Definitivas a la Unión Europea	90
Anexo 14 México: Principales exportaciones IMMEX a la Unión Europea	91
Anexo 15 Origen de los flujos de inversión extranjera directa mundial	92
Anexo 16 Universo exportador en México	93
Anexo 17 Exportaciones totales a la Unión Europea, comparativo Mexico, Chile y Brasil	94

Objetivos

Objetivo General

Analizar el Tratado Comercial de México con la Unión Europea (TLCUEM) a diez años de su implementación.

Objetivos Particulares

1. Examinar la política comercial de México de los 70 a los 90, que marcó el inicio de un proceso de globalización. Analizar los factores que influyeron en la concentración del comercio entre Estados Unidos y México, comparándolo con la evolución del comercio exterior con la Unión Europea.
2. Mostrar como se fue gestando la firma del TLCUEM, a partir del antecedente del proteccionismo europeo y las distorsiones creadas por el modelo de desarrollo mexicano basado en la sustitución de importaciones y concluir si los objetivos de asociación económica y cooperación en el marco de este tratado se lograron.
3. Responder si es posible la diversificación de nuestras exportaciones. Analizar las causas de fondo que originan la concentración hacia Estados Unidos de nuestro comercio exterior. Evaluar si el TLCUEM presenta grandes oportunidades y retos que los exportadores mexicanos no ha podido aprovechar y si el Gobierno Mexicano ha sido capaz de dimensionarlo y promoverlo adecuadamente.

Justificación

En México el modelo de crecimiento económico implementado a través de un proyecto de industrialización vía sustitución de importaciones (SI) comprendió el período de 1939 a 1970. En su etapa avanzada conocida como el desarrollo estabilizador (1959-1970) el motor de crecimiento estable y sostenido continuó siendo la sustitución de importaciones de bienes de consumo, intermedios y bienes de capital, su participación en la oferta total en 1969 era del 5%, 22% y 50%, respectivamente.¹

Fue a principio de los años ochenta que México inició un proceso de liberalización comercial; dos terceras partes de las exportaciones totales eran de hidrocarburos y el aumento de la demanda manufacturera incrementó las importaciones, el permiso previo de importación fue sustituido por el arancel². Unos años después debido al crecimiento de las exportaciones no petroleras se hacía necesario establecer un comercio abierto y liberal, situación que favoreció la entrada de México al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en 1986.

La integración formal de nuestro país al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994 marcó el inicio de la vinculación de la economía mexicana a uno de los centros de la economía mundial, es decir al mercado más grande del mundo.

La firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), ponía a México en una situación privilegiada porque era el primer país latinoamericano con acceso al segundo mercado más grande del mundo y el primer mercado de importación mundial, pero lo más relevante era que se abría la oportunidad de diversificar las exportaciones, para disminuir nuestra dependencia de Estados Unidos.

A 10 años de la entrada en vigor del TLCUEM, nuestras ventas hacia Estados Unidos continúan registrando su mayor concentración, en el 2010 alcanzaron el 79.96%, mientras que la tendencia de las exportaciones a otros destinos es decreciente.

¹ Villareal, Rene, Industrialización, Competitividad y Desequilibrio Externo en México un enfoque

² Villareal, Rene, Op. Cit.

Esta problemática es motivo de análisis para encontrar respuestas del por qué no se ha logrado la tan anhelada diversificación de nuestras exportaciones, que le reste vulnerabilidad a la economía mexicana por su gran dependencia comercial con los Estados Unidos. ¿Porqué las relaciones comerciales con la Unión Europea, si representa un mercado potencial tan atractivo para los exportadores mexicanos, no ha podido ir más allá de las relaciones comerciales intrafirma?.

Introducción

Al terminar la Segunda Guerra Mundial surgió un nuevo orden mundial en donde la mayoría de los países se decidieron a fomentar la paz y la prosperidad con base en la cooperación internacional, para lo cual se establecieron tres organismos internacionales que cumplirían en el plano económico, lo que la Organización de las Naciones Unidas haría en el plano político. Estos organismos fueron:

1. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) conocido como Banco Mundial, cuya función sería reconstruir los países devastados por la guerra.
2. El Fondo Monetario Internacional (FMI), el cual tenía como objetivo mantener la estabilidad de las tasas de cambio en las diferentes divisas.
3. La Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), la cual planteaba la reconstrucción económica de Europa, siendo una parte muy importante de ello, el desarrollar los intercambios entre los países miembros al promover la abolición de las restricciones cuantitativas que habían surgido durante el período de preguerra. Una vez cumplidos sus objetivos, esta organización se convirtió en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La carta de La Habana establecía el nacimiento de una Organización Internacional de Comercio (OIC), y en 1948 se derivó de ésta El General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) como un acuerdo provisional hasta su entrada en vigor. El objetivo principal del GATT era la eliminación de las barreras no arancelarias y una reducción de aranceles, basándose en la cláusula de la Nación más Favorecida.³

La historia económica del México moderno se inicia a finales de los años cincuenta, durante esta etapa del Desarrollo Estabilizador (1959-1970) la política comercial continua siendo proteccionista, el arancel y principalmente el control cuantitativo fue el instrumento de protección a las importaciones más utilizado, en

³ Aracil, Rafael, Oliver, Joan y Segura, Antoni, El mundo actual: de la Segunda Guerra Mundial a nuestros días. Ed. Edicions de la Universitat de Barcelona, 1998, p. 15 – 32.

1956 el 25% de las importaciones totales estaban controladas y en 1970 el 68.3%.⁴

Durante el período del Desarrollo Estabilizador la economía creció 7.1% promedio anual, los precios 2.9% promedio anual, el tipo de cambio permaneció fijo y el motor de crecimiento era el desarrollo industrial, pero el déficit en cuenta corriente crecía a una tasa promedio anual de 19.9% que paso de 152 millones USD en 1959 a 1,115 millones USD en 1970.⁵

En los primeros años de la década de los ochenta, México inició el establecimiento de una política comercial basada en la apertura, que tuvo como elemento fundamental, la sustitución de las licencias de importación por arancel. Este proceso de apertura tuvo un impulso adicional con el acceso de México al GATT en 1986.

Posterior a este paso formal de México para integrarse a la comunidad económica internacional, el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari estableció un programa estructurado, con objetivos específicos, a fin de lograr la plena incorporación de México al mercado internacional, en condiciones de competitividad. Así, se diseñó el Programa de Modernización de la Industria y el Comercio Exterior, basado en cinco ejes fundamentales:

1. *Internacionalización de la industria* mexicana mediante su adecuada inserción en el proceso globalizador, teniendo como referencia la necesidad de lograr una continua adaptación al cambio y la consolidación de una cultura orientada a la exportación.
2. *Desarrollo de la tecnología e incremento de la productividad y de la calidad de los productos*, mediante el uso de tecnologías adecuadas y el adiestramiento de la mano de obra, a fin de cumplir con estándares y especificaciones internacionales, incluyendo normas relativas al medio ambiente.
3. *Desregulación de sectores*, a fin de generar mayor competencia interna y eficiencia del mercado, de tal manera que se generara un mayor desarrollo industrial, mejores precios y un incremento en la calidad de los productos mexicanos.
4. *Promoción de las exportaciones* buscando la consolidación de la presencia de México en un mayor número de mercados externos, para lo cual se reforzarían las negociaciones comerciales, a fin de lograr un mejor acceso de los

⁴ Villareal, Rene, Op. Cit. p. 3.

⁵ Villareal, Rene, Op. Cit. p. 3.

productos mexicanos en los principales mercados del mundo, y así lograr una diversificación geográfica de nuestras exportaciones; y finalmente,

5. *Lograr el fortalecimiento del mercado interno y mejora del nivel de vida de la población*, mediante una mejor distribución del ingreso, lo cual también sería un elemento adicional para lograr aumentar la calidad de los productos fabricados en nuestro país.⁶

Derivado de estos postulados, la administración salinista inició la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), considerando que éste sería el instrumento que permitiría el acceso preferencial de productos mexicanos al mercado de Canadá y EEUU, mismo que entró en vigor el 1° de Enero de 1994.

Sin duda alguna, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) vino a formalizar el proceso de apertura e internacionalización de la economía mexicana, logrando el acceso al mercado más grande del mundo, que en ese momento ascendía a 6 billones USD, con más de 350 millones de habitantes.⁷

La concentración que las exportaciones mexicanas habían registrado hacia el mercado norteamericano, se hizo más aguda a partir de 1994, esto generó la necesidad de diversificar nuestras ventas al exterior para así lograr una menor dependencia económica y política de los Estados Unidos, por lo que el Gobierno mexicano prosiguió con la firma de tratados con sus principales socios comerciales a fin de lograr el acceso preferencial de nuestros productos hacia esos mercados, así como para limitar los efectos negativos que la dependencia del mercado estadounidense había traído consigo.

La firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) no sólo representaba lograr un trato preferencial para el acceso de nuestros productos en la entidad regional política, económica y social más integrada del planeta, que también constituía el segundo mercado más grande del mundo, y el primer mercado de importación mundial, sino también la oportunidad de diversificar las exportaciones, así como disminuir nuestra dependencia de Estados Unidos.

Sin embargo, si observamos la historia reciente de la relación comercial bilateral nos queda claro que los intercambios comerciales entre México y la Unión

⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “The Mexican Program for the Modernization of Industry and Foreign Trade”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1988, p.24

⁷ Serra Pucho, Jaime, Hacia un Tratado de Libre Comercio con América del Norte, Miguel Ángel Porrúa, Primera Edición, 1991, p.10.

Europea no han evolucionado grandemente, ni tampoco reflejan la prioridad que se supone tiene nuestra relación con ese bloque. Paradójicamente, la evolución de nuestra exportación hacia Europa en el período 1980/2000 se caracteriza por un muy lento crecimiento, siendo este último año el que mayor nivel alcanza, ya que a partir del año 2000, las ventas mexicanas registran decrementos que ubican a las exportaciones en el 2002, en un nivel inferior al de 2000.⁸ Para el año 2003, aunque se presenta una ligera recuperación, todavía sigue siendo menor al año 2000, y es hasta el 2004 que reflejan un incremento sustancioso para llegar a 6,730 millones de dólares, en su mayor parte generado por la fuerte alza de los precios del petróleo.

Esta tendencia continúa en los años subsecuentes de tal manera que en el 2010, nuestras exportaciones a la Unión Europea alcanzaron la cifra de 14,425 millones de dólares, debiendo señalar que en el año 1999 cuando se firmó el TLCUEM, la exportación de petróleo sólo correspondía al 17.51% de nuestras ventas con ese destino y en el 2010, representó el 25.4% de nuestros envíos a ese bloque.⁹

Por el contrario, la importación proveniente de la Unión Europea, desde 1980, ha mostrado enormes progresiones, pero especialmente desde el año 2000, de tal manera que nuestro déficit con ese bloque en el año 2002 alcanzó la cifra de 11,224 millones de dólares y, sin incluir al petróleo, este déficit se incrementó a 12,617 millones de dólares. Para el año 2003, la situación continúa su deterioro ya que el déficit alcanza los 12,470 millones de dólares, en tanto que para el 2004 llegó a 14,455, tendencia que se mantiene hasta que en el 2010, el déficit alcanzó los 18,002 millones de dólares. Y sin incluir al petróleo, el déficit pasó de 8,367 en 1999, a 21,666 millones de dólares en el 2010.¹⁰

Conviene señalar que la tasa de cobertura que nuestras exportaciones habían registrado con la Unión Europea, era creciente de 97% en 1981, llegó al 272% en 1983, sin embargo, a partir de este año el porcentaje es decreciente para llegar a tan sólo 44% en el 2010.¹¹

Pareciera que para los exportadores mexicanos, el bloque europeo no ha representado un mercado importante y, menos aún, una alternativa al mercado estadounidense.

⁸ Gómez García, Arnulfo R., “Comercio Negativo con la Unión Europea” en *El Heraldo de México*, México, Lunes 6 de octubre 2003, p.6 En el 2000, 3.38% y en el 2002, 3.24%.

⁹ Ver anexo 1 Estructura de la exportación a la Unión Europea.

¹⁰ Ver anexo 2 Balanza comercial con la Unión Europea.

¹¹ Ver anexo 2 Op. Cit.

Dentro de este panorama, se puede ver, que actualmente, la mayor parte de las exportaciones mexicanas hacia Europa son el resultado de decisiones corporativas, relaciones entre filiales y casa matriz, es decir, transacciones intrafirma, ya que muchos de nuestros envíos con ese destino son realizados por empresas mexicanas con participación de capital europeo.

Asimismo, una gran parte de los empresarios mexicanos, como primera opción en la exportación, siempre voltean hacia Estados Unidos. Desde el punto de vista del intercambio comercial nuestras ventas hacia ese país han crecido a una tasa superior que el total de nuestras exportaciones y, prácticamente, es el único bloque, y en específico Estados Unidos el único país, con el que tenemos un superávit en nuestra balanza comercial. Sin embargo los resultados del TLCAN no han logrado su objetivo principal que era la generación de empleo y estimular el crecimiento económico.

Sin embargo, esta corriente de exportación también se ve favorecida porque la mayor parte de la exportación es realizada por empresas norteamericanas radicadas en México, como establecimientos permanentes o maquiladoras. Basta decir que el 52.4% de la Inversión Extranjera Directa (IED) recibida en nuestro país durante el período 1994-2010, procede de Canadá y Estados Unidos.¹²

El TLCUEM fue el primer Tratado de Libre Comercio que la Unión Europea firmó con un país latinoamericano y, al mismo tiempo, el más ambicioso que había logrado con un Estado no-miembro, ya que México presenta sin lugar a dudas el trampolín para acceder al mercado estadounidense y a los mercados regionales que México ha creado a través de la firma de instrumentos similares con el resto de América Latina.¹³

Si bien es cierto que la política exterior de México fue firmar el mayor número de tratados de libre comercio para poder diversificar nuestras exportaciones, de tal manera que se han concretado 12 que incluyen a 46 países (vigentes sólo con 44 ya que Venezuela y Bolivia los denunciaron), con 1,135 millones de habitantes que

¹² Gómez, Op. Cit.

¹³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “El Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México, Segunda Edición, Mayo 2000.

representa el 16.63% de la población mundial y un PIB de 40.1 billones de dólares que equivale al 63.77% del PIB mundial.¹⁴

¿Cómo es posible que nuestras ventas hacia Estados Unidos sigan registrando su mayor concentración de tal manera que, en el 2010, hayan alcanzado el 79.96% en tanto que nuestras ventas a otros destinos presenten una proporción decreciente? ¹⁵

Si la diversificación de nuestra exportación se concibe como la presencia de un mayor volumen de nuestros productos en un mayor número de mercados, lo que se pretende es evitar que la concentración en un sólo país, como a la fecha ha sucedido con Estados Unidos, nos convierta en una economía dependiente y por tanto muy vulnerable, por eso dicen: “si a Estados Unidos le da gripa, a nosotros nos da pulmonía”.

¿Qué tan exitosos han sido estos esfuerzos por firmar tratados de libre comercio con todos esos países?

¿Qué tan efectivo ha sido este instrumento con el segundo mercado más grande del mundo, constituido por 27 estados miembros de la Unión Europea?

Así, el objetivo de este trabajo será mostrar que, aunque se haya manifestado el interés por diversificar nuestro comercio exterior, los resultados obtenidos a la fecha no han sido todo lo satisfactorios que se esperaba. Es decir, no se ha podido lograr la diversificación con la firma de estos tratados. Parte importante del trabajo será también señalar cuales son los elementos que han impedido que México logre la diversificación.

Para poder llevar a cabo este análisis, se hizo necesaria la elaboración de tres capítulos.

El primero consiste en una síntesis de la política comercial de los 70 a los 90, de la promoción de las exportaciones y de la inversión extranjera directa. Explicando porque era necesaria la diversificación comercial que justifica la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

¹⁴ Ver anexo 4 Comparación del tamaño y potencial de los países signatarios de tratados comerciales con México.

¹⁵ Ver anexo 5 México: Distribución porcentual geográfica de la exportación.

El segundo capítulo mostrará que el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, no ha logrado su objetivo, y por el contrario, el comercio exterior se sigue concentrando en un sólo mercado. Esto, a pesar de las ventajas que representó el acceso al bloque más integrado del mundo. Así también se mostrará cual era la situación del comercio exterior previamente a la firma del TLCUEM y su desarrollo durante la primera década de su operación.

En el tercer capítulo, se responderá si realmente es posible la diversificación que tanto se anhela. Se analizarán otras causas que originan la falta de diversificación de nuestras exportaciones que, en principio, pueden ser explicadas por la relación tan próxima que se tiene con el vecino del norte, pero sobre todo por la estructura de la planta productiva nacional, los esquemas de promoción y la falta de un conocimiento adecuado del mercado de la Unión Europea, es decir, no poder identificar verdaderos nichos de mercado, y menos, aquellos en donde realmente se tengan ventajas significativas que nos favorezcan.

Conviene señalar que las cifras sobre el comercio exterior de México presentan pequeñas diferencias entre sí, en función de la fuente que se utilizó, especialmente cuando se habla del comercio total y el comercio por rubros.

CAPITULO 1

Política Comercial de México de los años 70 a los 90

La historia económica del México moderno se inicia con la adopción del sistema de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), mismo que recibió un impulso adicional a través del esfuerzo de industrialización que prevaleció durante el período de 1958 a 1970 y que fue conocido como Desarrollo Estabilizador, el cual consistió en orientarse hacia el interior ampliando la infraestructura industrial y sustituyendo las importaciones, es decir, el sistema productivo se orientó más a las actividades ligadas a la demanda interna.¹⁶

Sin embargo, la larga permanencia del ISI como política de industrialización (1939-1970), y específicamente durante el Desarrollo Estabilizador (1959-1970) generó distorsiones en la estructura industrial del país, ya que la industrialización se llevó a cabo fundamentalmente por particulares con apoyo del sector público y la industria manufacturera bajo el amparo de la protección de tarifas y controles cuantitativos.¹⁷

En la segunda mitad de los años setenta inició el crecimiento de la mono exportación petrolera y así en 1981 representaban el 72.5% de los ingresos por exportación, sin embargo las exportaciones manufactureras a pesar de que incrementaron su valor, en este mismo año participaron solo con 17% con respecto al total exportado.

A partir de 1980 continua el dinamismo de la industria manufacturera, como la automotriz, farmacéutica, del vidrio, petroquímica, acero, cemento y fertilizantes, en parte motivado por la caída de los precios del petróleo en 1986, la subvaluación del tipo de cambio (7.5 pesos por dólar en 1984, 6.8 en 1985, 24.4 en 1986 y 18.5 pesos por dólar en 1987), así como la entrada de México al TLC.¹⁸ En este 1980 la exportación de productos no petroleros ascendía al 22% de las exportaciones

¹⁶ Noyola, Pedro y González, Armando, "México y la apertura internacional", en *Foro Internacional*, v 34, núm. 4, oct-dic 1994, p. 615.

¹⁷ Tello Macias, Carlos, Economía Informa no. 364 ▪ julio-septiembre ▪ 2010, Notas Sobre el Desarrollo Estabilizador, p. 66-71.

¹⁸ Villareal, Rene, Op. Cit. p. 3.

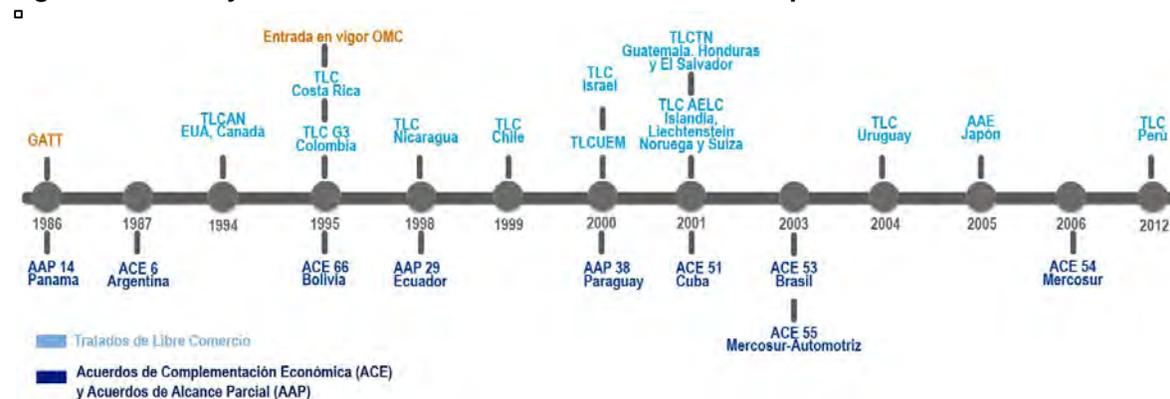
totales y las manufactureras al 14%, hacía 1987 representaban 58% y 48%, respectivamente. Sin embargo, la larga protección otorgada, las condiciones macroeconómicas recesivas, la subvaluación del tipo de cambio y los bajos salarios reales crearon distorsiones en la estructura de la planta productiva en general y en particular en la industrial, que a la larga generó una disminuida competitividad y necesidad de reestructuración y modernización.

Bajo este contexto se estableció una política económica basada en la apertura comercial que llegó a su máxima expresión con la entrada de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1986.

Esta política de apertura comercial introdujo en nuestra economía elementos que obligarían a los empresarios a tratar de ser más competitivos, teniendo en cuenta que la competencia ya no estaba únicamente fuera del país, sino que se ubicaba en nuestro territorio, y el mercado no era sólo México, sino los diferentes países que constituían la comunidad internacional.

En 1994, México ratificó ese interés al firmar Los Acuerdos de la Ronda Uruguay, que había iniciado en 1986, y de la cual surgió la OMC (Organización Mundial de Comercio). La OMC dio más transparencia e institucionalidad a las prácticas comerciales, asimismo, representa un marco regulatorio más fuerte, ya que no sólo está orientada a regular y fomentar el comercio de bienes, sino también de la inversión, los derechos de propiedad intelectual y los servicios, e introduce elementos como la agricultura y los textiles que en las anteriores Rondas de Negociación habían permanecido al margen.

Figura 1: México y sus Tratados de Libre Comercio con otros países.



Fuente: Proméxico

Así, la OMC continuó con el proceso de fomento de los intercambios comerciales al convertirse en el marco institucional del comercio internacional, dando a los mismos una base estable, previsible y no discriminatoria, que inspirara confianza para comerciar y realizar inversiones que contribuyeran al desarrollo económico mundial teniendo como base dos principios fundamentales: la eliminación de las barreras no arancelarias y la reducción de las barreras arancelarias, lo que convirtió a la OMC en la piedra angular del Sistema Multilateral de Comercio (SMC) al establecer normas jurídicas negociadas multilateralmente, con el objetivo de contar con disciplinas, derechos y obligaciones para los países miembros.¹⁹

Para México, la participación en este proceso de negociación tuvo resultados muy positivos ya que obtuvo, a nivel multilateral, un acceso estable y seguro para las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales y se logró cierta reciprocidad ante las medidas de liberalización comercial que México había realizado en los años precedentes de forma unilateral. Todo ello compatible con el TLCAN suscrito por México, mismo que se había elaborado teniendo como referencia los principios del GATT.

México por su parte, reduciría los aranceles consolidados (los tipos máximos consignados en las listas de compromisos de los miembros de la OMC) de 50% a 35%, pero no disminuiría los aranceles vigentes, persistiría el mismo nivel de protección frente al resto del mundo. y las reducciones otorgadas a nuestro país por algunos de nuestros principales socios comerciales, incluyendo a Estados Unidos y Canadá, siendo los elementos a destacar de este proceso:

En materia de agricultura:

- México mantendría sus aranceles y sólo reduciría en un 24% promedio, sus aranceles consolidados en 10 años.
- México se benefició de la reducción del 36% promedio, en 6 años, de nuestros principales socios
- Algunos de los productos mexicanos beneficiados con mayor reducción son:
Unión Europea: mangos y café (100%), flores (50%), miel, piña y aguacates (36%).
Japón: Limones (100%), jugo de naranja congelado (71%), naranjas (63%), ron (60%), café, mango y aguacate (50%).

¹⁹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), "México en el Comercio Internacional", Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Abril 1990, p. 16-21

Suiza: Zumo de cítricos y papayas (100%); cebolla, melones y aguacates (80%); y miel (36%).

En materia de subsidios:

- Para México no se registra mayor impacto ya que no se otorgan subsidios a la exportación, pero sí impondría disciplinas para algunos países que subsidian sus exportaciones.
- México mantiene su derecho de aplicar cuotas compensatorias.
- México asegura un marco multilateral más firme y predecible para sus políticas de diversificación comercial con países con los que no ha negociado un Tratado de Libre Comercio.²⁰

Otro de los pasos importantes para México fue su ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994. Este es uno de los foros internacionales de consulta más importantes, ya que en su seno se discuten, analizan y comparan políticas económicas financieras, ambientales y comerciales de los países miembros, buscando la solución a problemas comunes, y también se trabaja con el objetivo de coordinar políticas internas e internacionales que, en un mundo globalizado, debe ser una red de prácticas uniformes en todos los países.

El propósito que México perseguía al entrar a la OCDE era lograr el reconocimiento tácito de una situación diferente a la de los países en desarrollo y un prestigio que le permitiría poner en práctica numerosos mecanismos de vinculación internacional tales como las ampliación de relaciones diplomáticas, apertura de delegaciones en el extranjero y, sobre todo, la firma de acuerdos comerciales que redundarían en la diversificación de sus relaciones económicas.

El objetivo de los tratados de libre comercio era tener un acceso a los principales mercados del mundo, teniendo en cuenta que a través de los mismos se lograba un trato preferencial para nuestros productos, basándose en un esquema de reciprocidad, a la vez que se establecían elementos de certidumbre para los importadores, exportadores e inversionistas.

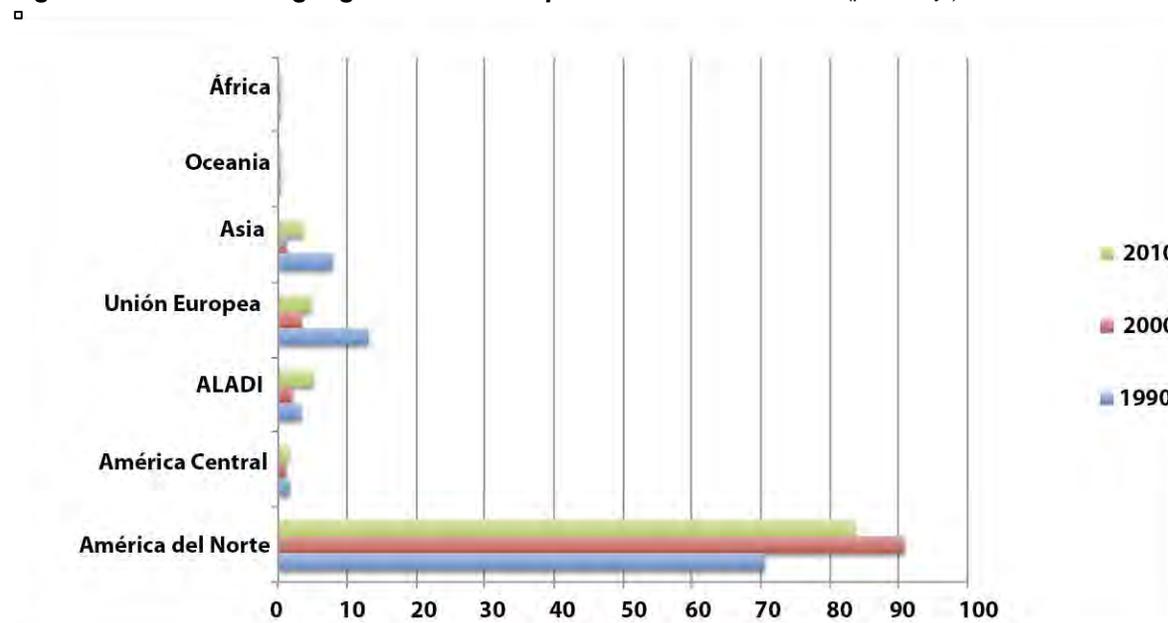
1.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no solo fue la consolidación de la relación bilateral entre México y su vecino del norte, sino

²⁰ The GATT Secretariat, "The Final Act of the Uruguay Round: A Summary", en *International Trade Forum*, Vol I, 1994

que también tendríamos acceso preferencial al mercado más grande del mundo y se formalizaba el proceso de producción transfronteriza que se había gestado en los últimos 40 años, a dónde llegamos a dirigir el 88.71% del total de nuestras exportaciones en el año 2000. Si bien el TLCAN favorecería la integración política, económica y social de la relación bilateral México-Estados Unidos, también es un reflejo de la fuerte hegemonía que ese país ejerce sobre nosotros, ya que Canadá no aparece realmente como socio prioritario para México, pues nuestras ventas a ese país sólo abarcaron el 2.02% en el mismo año. Para el año 2010, nuestras ventas al TLCAN concentraron el 83.58% del total de nuestra exportación, después de que en el año 2000, la cifra correspondió al 90.73%.²¹

Figura 2: Distribución geográfica de las exportaciones mexicanas (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.

Así, se puede decir que a 17 años de la entrada en vigor del TLCAN el crecimiento de nuestras exportaciones con ese destino, muestra un dinamismo superior al de nuestras exportaciones totales, pues, mientras la exportación total de México creció 312%²², la exportación al TLCAN creció 368%, sin embargo, al final del periodo 1993-2010, la exportación total creció 476% en tanto que el crecimiento de la exportación al TLCAN fue 459%, lo que no ha impedido que se haya mantenido

²¹ Ver anexo 5 México: Distribución Porcentual Geográfica de la Exportación

²² Ver anexo 6 México: Exportación Total y Saldo por Rubros.

la concentración de nuestro comercio con este bloque, según se ha mencionado anteriormente.²³

Adicionalmente, este es el único bloque con el que México tiene superávit en su balanza comercial. Las exportación, en 1993 eran de sólo 44,419 millones y en el 2010 fueron de 249,243 millones USD. En tanto que las importaciones de 46,469 pasaron a 167,153 millones USD. Con ello en 1993 reflejaba un déficit de 1,995 y en 2010 se convirtió en un saldo positivo de 95,627 millones USD.²⁴

Figura 3: Evolución de la relación del TLCAN (millones de dólares)

	Exportación			Importación			Saldo		
	1993	2010	93/10	1993	2010	93/10	1993	2010	93/10
Canadá	1,563	10,684	9,121	1,175	8,607	7,432	388	2,077	1,689
EEUU	42,912	238,559	195,647	45,295	145,007	99,712	-2,383	93,552	95,935
TLCAN	44,475	249,242	204,767	46,470	153,615	107,145	-1,995	95,627	97,622

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

El crecimiento del comercio exterior a partir de la entrada en vigor del TLCAN ha sido enorme, sin embargo, incluye distorsiones muy importantes que es necesario precisar, ya que nuestra exportación hacia ese destino está constituida, en su mayor parte, por reexportaciones de insumos que importamos temporalmente para realizar labores de transformación y ensamblado, a través de lo que inicialmente se denominaban Programa de maquila y PITEX (Programas de importación temporal para producción de bienes de exportación), y que a partir del año 2007, se unieron en el llamado Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Así, las exportaciones definitivas a Canadá y Estados Unidos, durante el período 1993-2010 registraron un incremento de 364% al pasar de 11,702 a 54,362 millones USD; en tanto que las exportaciones de maquila se incrementaron en 491%, al pasar de 32,936 a 194,881 millones USD. Conviene señalar que de la última cifra, un total de 70,805 millones corresponden a insumos que se importaron temporalmente del TLCAN y de otros orígenes para ser incorporados en bienes reexportados.²⁵

²³ Ver anexo 7 México: Estructura de la Balanza Comercial con el TLCAN por Rubros.

²⁴ Noyola, Pedro y González, Armando, Op. Cit. P.615

²⁵ Ver anexo 7 Op. Cit.

Figura 4: México: Estructura de la balanza comercial con el TLCAN por rubros (millones de dólares).

Año	Exportación			Importación			Saldo		
	Total	Definitiva	IMMEX	Total	Definitiva	IMMEX	Total	Definitiva	IMMEX
1993	44,611	11,702	32,936	46,456	27,627	18,842	-1,845	-15,925	14,094
2010	249,243	54,362	194,881	153,614	82,809	70,805	95,629	-28,447	124,076
93/10	204,632	42,660	161,945	107,158	55,182	51,963	97,474	-12,522	109,982
% 94/10	368%	365%	492%	231%	200%	276%			
% 93/10	459%	196%	316%	90%	85%	96%			

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

En este sentido, debemos señalar que el principal objetivo detrás del TLCAN era añadir mayor valor en el país y en la región para propiciar la creación de empleos a fin de fortalecer el mercado interno e incrementar el nivel de vida de la población y por ende impulsar el crecimiento económico. Desafortunadamente, en los 16 primeros años de vigencia del TLCAN, estos beneficios se pueden considerar marginales teniendo en cuenta que la población económicamente activa creció, de 1993 al 2010, en un total de 13.75 millones de personas, en tanto que la creación de empleos formales sólo alcanzó 4.99 millones.²⁶

Esto, en gran parte, es originado por el escaso valor agregado que se integra a las exportaciones mexicanas, teniendo en cuenta que la mayor parte del mismo sólo es mano de obra, energía utilizada en el proceso de ensamblado o transformación de los insumos importados, gastos de administración, así como algunos insumos mexicanos.

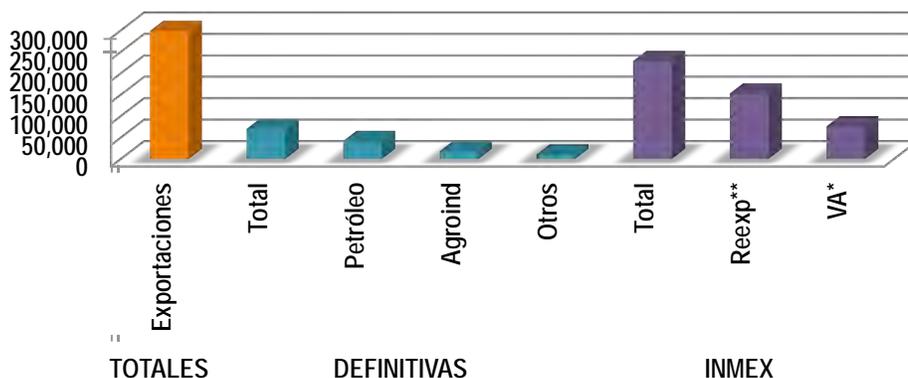
Así, en el año 2010, el 51.14% de todo lo que enviamos al exterior, estuvo constituido por insumos importados temporalmente a través del Programa IMMEX (Maquila y PITEEX), de tal manera que el 76.56% de nuestras ventas estuvo condicionado a la importación de insumos.²⁷

Así, solamente el 23.44% de nuestras exportaciones estuvo constituido por bienes netamente mexicanos, y de los cuales, el petróleo representó el 13.97%, en tanto que los productos no petroleros significaron el 9.47%.

²⁶ Ver anexo 9 México: Población económicamente activa y empleo.

²⁷ Ver anexo 10 México: Estructura porcentual de la exportación total con petróleo.

Figura 5: Estructura de las exportaciones totales de México con petróleo 2010 (millones de dólares).



*Valor Agregado en operaciones de maquila y PITEX.

** Insumos importados temporalmente para operaciones de maquila o PITEX

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

Por el lado de las adquisiciones procedentes de Canadá y Estados Unidos, la importación definitiva, tiene mayor importancia ya que tuvo un crecimiento de 42,660 millones de dólares al pasar de 27,627 a 82.809; y la importación IMMEX se incrementó 51,963 millones al pasar de 18,842 a 70,805 millones USD.

Así, en el rubro de exportación e importación definitiva, México presenta un saldo negativo de 28,447 millones USD, y el saldo positivo se presenta sólo en el rubro IMMEX, mismo que, como ya señalamos, está constituido por el valor agregado por la mano de obra, gastos de administración, gasolina y energía que son incorporados en los productos finales, así como una reducida serie de insumos que desgraciadamente no crece en función de las expectativas que se crearon al negociar y firmar el TLCAN. Es decir, el valor agregado en nuestra exportación cada día constituye una proporción más reducida en el total de nuestros envíos hacia ese bloque.²⁸

²⁸ Ver anexo 11 México: Estructura de la Balanza Comercial con el TLCAN por Rubros.

Figura 6: México: Estructura de la balanza comercial con el TLCAN (valor en millones de dólares)

Año	Exportación			Importación			Saldo		
	Total	Definitiva	IMMEX	Total	Definitiva	IMMEX	Total	Definitiva	IMMEX
1993	44,611	11,702	32,936	46,456	27,627	18,842	-1,845	-15,925	14,094
2000	150,994	21,360	129,634	131,582	51,241	80,342	19,412	-29,881	49,292
2005	187,669	48,586	139,083	124,569	63,732	60,837	63,100	-15,146	78,246
2010	249,243	54,362	194,881	153,614	82,809	70,805	95,629	-28,447	124,076
93/10	204,632	42,660	161,945	107,158	55,182	51,963	97,474	-12,522	109,982

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

Ante este panorama, la Unión Europea parecía una opción interesante para ser el destino de un mayor volumen de nuestras exportaciones, no sólo por que era un mercado en expansión. En diciembre de 2010, estos 27 países representaban un mercado de 499 millones de habitantes, con un PIB de 16.28 billones USD y un poder adquisitivo que se refleja en el monto de su ingreso per cápita, mismo que ascendió a 32,630 USD, sino porque su volumen de importaciones, en el mismo año, fue de 5.23 billones USD, más del doble del de los Estados Unidos.²⁹

Además, el bloque europeo constituía un ejemplo de un proceso de integración que ya había superado sus 5 primeras etapas para llegar a concretar una Unión Económica.

1.2 Nuevos esfuerzos de diversificación

La diversificación de nuestro comercio exterior prevaleció como base fundamental del proyecto de Promoción de Exportaciones y Captación de Inversión Extranjera Directa elaborado por el Equipo de Transición del Presidente Vicente Fox, que se elevó a decreto en el 2004.³⁰ En este se plantea la necesidad de un crecimiento sano del comercio exterior de México, evitando que siguiera creciendo la dependencia que mostraba la exportación mexicana hacia el mercado norteamericano, en la maquila, y en un reducido número productos que constituían el grueso de nuestras ventas al exterior. “A raíz de la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones mexicanas crecieron de manera significativa. Si bien la relación de México con EE.UU. era importante desde antes del TLCAN, las ventajas arancelarias que se obtuvieron a través del tratado fomentaron las exportaciones

²⁹ Ver anexo 12 Comparación del Tamaño y Potencial de los Países Miembros del TLCAN y la Unión Europea.

³⁰ Decreto por el que se aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, 14 de abril de 2004.

mexicanas hacia el mercado estadounidense, que actualmente absorbe el 89 por ciento de las ventas al exterior de México”.³¹

Por lo anterior no solo se planteaba una diversificación de las relaciones comerciales, sino también desarrollar esquemas de promoción que impulsarán la diversificación de sectores y regiones del país.

La actividad exportadora se había convertido en el pilar fundamental del desarrollo económico de México, por lo que era importante propiciar el incremento de las ventas al exterior de una forma más acelerada y orientada, complementada con una diversificación geográfica y estructural.³²

Como premisa fundamental se establecía que el esfuerzo del Gobierno Mexicano para facilitar el acceso de productos mexicanos a los mercados externos, mediante la firma de diversos TLC, no había tenido su justa correspondencia por el lado de la promoción.

Así, las exportaciones continuaban concentrándose en el mercado norteamericano, en tanto que hacia otros mercados seguían decreciendo como consecuencia, en principio, de la imposibilidad de las autoridades promotoras para definir verdaderos nichos específicos de mercado en el exterior. Por el contrario, la aparición de nichos genéricos se había incrementado, lo que no permitía implementar una efectiva política de diversificación estructural y geográfica de nuestra exportación que tuviera como base la realidad de la oferta nacional y la existencia de verdaderos nichos de mercado en el exterior.

Otros de los elementos negativos bajo los cuales se realizaba la promoción era que las Consejerías Comerciales marcaban objetivos generales pero había una carencia total de metas a corto, mediano y largo plazo; que numerosos proyectos que manejaban las Consejerías tenían varios años de estar siendo promovidos por lo que era importante conocer su vigencia; que los proyectos no tenían una ruta crítica que estableciera etapas de investigación, de promoción y desarrollo del proyecto que evitara trabajar un proyecto sin resultados concretos; que algunas de las Consejerías tenían como prioridades de promoción productos para los cuales no había oferta exportable, y menos a precios competitivos; y que las diversas unidades de promoción tenían sus “prioridades” trabajando de forma

³¹ Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, Op. Cit.

³² Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, en el Grupo de Consulta en Asuntos Económicos Internacionales (GCAEI), México, Noviembre de 2000, Anexo I, pag.1

independiente, sin que se considerara la posibilidad de trabajar con proyectos integrales de tal manera que se evitara perder el tiempo y recursos promoviendo productos con problemas de oferta o falta de competitividad.³³

Teniendo en cuenta estos elementos, era importante poder definir adecuadamente los nichos para promover la oferta exportable, pues ello resultaba fundamental para crear empleos más productivos y mejor remunerados. Ello también implicaba un aumento de los ingresos reales del sector laboral y, por ende, una contribución para una mejor distribución de la riqueza.³⁴

Propuesta del Equipo de Transición

El reto fundamental que enfrentaba el país era participar de una manera más eficaz y creciente en el proceso de globalización de la economía mundial. Los elementos que caracterizan a este proceso son la participación en un mayor número de mercados a través del incremento de las exportaciones y lograr atraer un mayor volumen de inversión extranjera directa.

En consecuencia, las propuestas del Equipo de Transición en materia de promoción de las exportaciones incluía una Propuesta de Promoción Comercial de las Exportaciones, apoyada por una propuesta financiera.

La propuesta financiera tenía como premisa fundamental lograr un financiamiento que permitiera a México ser competitivo en relación con otros países, y establecer una estrategia que nos permitiera acceder y permanecer en los mercados.

El financiamiento debería contemplar términos preferenciales y mecanismos similares a los utilizados por los países más desarrollados, estableciendo programas de crédito dirigidos a sectores muy bien definidos.³⁵

En relación con la Propuesta de Promoción Comercial de las Exportaciones, se consideró que el objetivo fundamental era lograr un mayor volumen de exportaciones complementada con una diversificación geográfica y estructural, por lo que la política de promoción debería basarse en tres aspectos

³³ Entrevista con el Consejero Comercial de México en Róterdam 1983-1985, Lic. Arnulfo R. Gómez, septiembre 2013.

³⁴ Op. Cit. p. 9

³⁵ Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, en el Grupo de Consulta en Asuntos Económicos Internacionales (GCAEI), México, Noviembre de 2000, Anexo I, p.18 y 25.

fundamentales de la Inteligencia Comercial que podrían ser utilizados como una matriz según las condiciones que prevalecieran y las prioridades que se establecieran en función del mercado y del producto seleccionado a saber:

Inteligencia comercial

Lograr mantener el nivel de ventas de los productos que ya exportamos en forma eficiente a un mercado, incrementar el volumen de ventas de los productos que se exportan en forma incipiente e identificar nuevos y potenciales nichos de mercado para diversificar geográfica y estructuralmente nuestras exportaciones y lograr un incremento en el volumen total.³⁶

Una vez realizado el análisis bajo el esquema de Inteligencia Comercial, y teniendo en cuenta que el objetivo era lograr resultados a corto plazo, se debería trabajar con Proyectos Prioritarios a fin de lograr optimizar los recursos de que se disponía de tal manera que se determinaran las posibilidades reales de incrementar o iniciar exportaciones a los mercados correspondientes.³⁷

Iniciación y consolidación de exportadores

Al igual que las exportaciones mexicanas por sector y por destino geográfico, éstas muestran una gran concentración en un reducido número de empresas, por lo que era necesario establecer programas que permitieran la participación de un mayor universo de empresas en el comercio exterior de México. En el año 1999, un total de 40 empresas realizaban el 41% del total de las exportaciones.

Las empresas mexicanas, durante largo tiempo acostumbradas a un mercado interno sin competencia, en el proceso de apertura comercial iniciado en 1986 sufrieron las consecuencias de su falta de preparación y la carencia de medidas para adaptarlas a las nuevas circunstancias, por lo que algunas cadenas productivas se rompieron. Bajo esta perspectiva, se contemplaba la ejecución de programas que permitieran la participación de un mayor número de empresas en nuestro proceso exportador, mismos que incluían los siguientes programas:

³⁶ Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, Op. Cit. p. 22

³⁷ Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, Op. Cit. p. 22

- *El Desarrollo de proveedores al extranjero*, que establecía como elemento fundamental la promoción de alianzas estratégicas que aseguraran la adaptación del producto al mercado y a las necesidades del cliente, a la vez que proporcionaban el canal comercializador más adecuado en el mercado de destino.
- *El Desarrollo de proveedores para lograr la integración de cadenas productivas* tenía como objetivo lograr integrar un mayor número de empresas pequeñas y medianas a las cadenas productivas y al proceso de exportación, convirtiéndolas en proveedoras de empresas exportadoras, y estableciendo políticas sectoriales y regionales, que substituyeran al mecanismo de imposición de una política oficialista y burocrática que, normalmente, tiene resultados raquíticos. Esto permitiría vertebrar una política de promoción de exportaciones y de inversiones con una política de desarrollo empresarial.
- *El Desarrollo de proveedores para la industria maquiladora* tomaba en cuenta que la característica fundamental de la industria maquiladora es la importación temporal de insumos, sin embargo, se consideró necesario lograr que la industria nacional proveyera mayor volumen de insumos a este sector, por lo que se estableció un programa específico que permitiera la incorporación creciente de insumos mexicanos ya que en ese momento la incorporación de insumos mexicanos sólo representaba el 2%, y la industria maquiladora representaba el 47% de nuestra exportación total.
- *Desarrollo de proveedores para lograr la desconcentración regional*, teniendo en cuenta que sólo 6 estados realizaban el 76.5% de la exportación total de México, se diseñó un programa para incorporar a un mayor número de entidades al proceso exportador desarrollando su vocación regional, a fin de que un mayor número de personas residentes en estas entidades participaran en el proceso exportador y se beneficiaran de la riqueza que este sector genera a través del Desarrollo de proveedores para lograr la desconcentración regional. La identificación y difusión de verdaderos nichos de mercado y la aplicación de los esquemas de Desarrollo de Proveedores para la exportación directa e indirecta, son elementos esenciales en este proceso de desconcentración regional.³⁸

³⁸ Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, Op. Cit. p. 22

Promoción de inversión extranjera directa.

Se consideró que la estable situación económica del país, complementada por el marco jurídico, había creado condiciones competitivas para la recepción de capital extranjero, sin embargo, existía una atomización de las funciones de promoción de la inversión extranjera ya que diversas entidades participaban en esta actividad.

En un principio se consideró pertinente establecer parámetros que permitieran definir una verdadera política, y una coordinada promoción entre las instituciones, realizando una efectiva labor de intercambio de información para aprovechar las características de las diversas instituciones participantes en el proceso. Sin embargo, la racionalización de los reducidos recursos económicos derivó a la propuesta de establecer una sola institución que concentrara y realizara las labores de promoción abandonando el esquema de promoción reactivo como se había venido realizando, y establecer un esquema de promoción proactivo que definiera objetivos específicos y metas concretas.³⁹

Fondos de Inversión de capital de riesgo

Esta idea de promoción de inversión extranjera se reforzaba con el hecho de que en los últimos 5 años, el crecimiento y la consolidación de la economía mexicana había mejorado el grado de calificación como riesgo país, a la vez que a México se le distinguía del resto de los países llamados emergentes, independientemente de que con la firma del TLCAN y del TLCUEM, se le considerara como una opción real para los capitales extranjeros.

Así, se definió como una parte importante de la estrategia la formación de fondos de capital riesgo, teniendo en cuenta que éstos representan un instrumento ideal para cubrir una de las necesidades más importantes del país: el capital de riesgo.

El objetivo era diseñar fondos que aportaran conocimientos y experiencia administrativa, transferencia de tecnología, socios y clientes en el extranjero que permitieran y favorecieran el desarrollo de alianzas estratégicas. Su importancia se acrecentaba desde el punto de vista que su creación tenía un efecto demostrador y catalizador que permitiría atraer mayor número de inversionistas

³⁹ Lajous, Roberta, "Qué puedes esperar México de Europa en los noventa?", en Riordan Roett, *Las Relaciones Exteriores de México en la década de los noventa*, México, Siglo XXI, 1991, p.117

institucionales, fondos de pensiones, bancos extranjeros, compañías de seguros etc.⁴⁰

La política comercial de México orientada a la inserción de nuestra economía en el proceso globalizador tuvo un resultado positivo inicial que, sin embargo, generó varias distorsiones entre las cuales podemos señalar la excesiva concentración de nuestras exportaciones hacia el mercado norteamericano.

Así, se consideró que si bien, nuestras exportaciones habían mostrado un dinamismo muy superior al del resto de las economías, era necesario que este crecimiento fuera acompañado de una diversificación de nuestras ventas al exterior, motivo por el cual se firmaron diversos Tratados de Libre Comercio cuyo objetivo era lograr que nuestros productos estuvieran presentes en un mayor número de mercados, siendo parte muy importante de esta estrategia, la firma del TLCUEM.

El Equipo de Transición consideró importante establecer una verdadera política de promoción de las exportaciones, basado en una estrategia proactiva que sustituyera a la política reactiva que había caracterizado a la promoción hasta ese momento. La implementación de programas, con proyectos y estrategias orientadas a reducir la concentración geográfica, estructural y regional de nuestras exportaciones era la base de esta política.

1.3 Comparativo de la Relación de México con Estados Unidos y la Unión Europea.

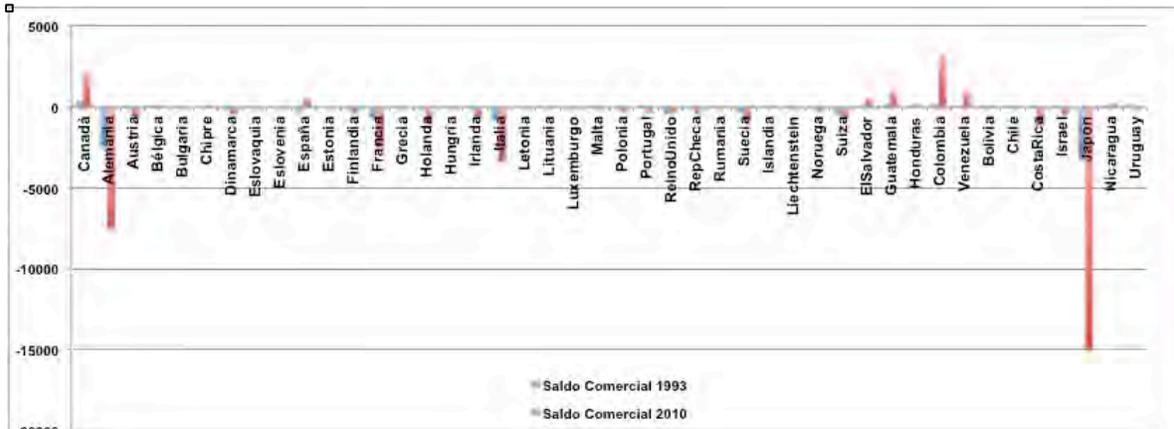
La concentración de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos presenta una contrapartida que se manifiesta en el detrimento de nuestras exportaciones, no sólo hacia la Unión Europea, sino en general, hacia los otros países incluyendo a aquellos con los que México ha firmado tratados de libre comercio, de tal manera que prácticamente sólo con EEUU tenemos un saldo positivo, sin perder de vista que esto no ha contribuido a generar el crecimiento económico planteado como objetivo central del TLCAN.

⁴⁰ Reporte de Actividades y Resultados del Grupo de Asesores Empresariales del Equipo de Transición, en el Grupo de Consulta en Asuntos Económicos Internacionales (GCAEI), México, Noviembre de 2000, Anexo I, pag.25-26

En el caso del TLCUEM, vemos que todos los países crecen en sus ventas hacia nuestro país, en tanto que México sólo muestra retrocesos. Así de los 45 países con los que hemos firmado Tratados de Libre Comercio, en el año 1993, registrábamos saldo negativo con 23 de ellos, sin embargo, para el año 2010, esta cifra alcanzó a 32 países, para este último periodo sólo registramos superávit con EEUU, Canadá y otros 11 más.

El saldo con los 45 países con TLC en el 2010, tuvo un superávit de 78,218 millones USD, sin embargo, el saldo positivo sólo se registró con 13 países incluyendo a EEUU y Canadá; en tanto el déficit sin considerar el TLCAN ascendió a 19,404 millones USD.⁴¹

Figura 7: Evolución de la relación de México con signatarios de tratados comerciales (millones de dólares).



Nota: Se eliminó EEUU a fin de evitar distorsiones en el gráfico, ya que su saldo comercial representa -2,383 y 93,552 en 1993 y 2010, respectivamente.

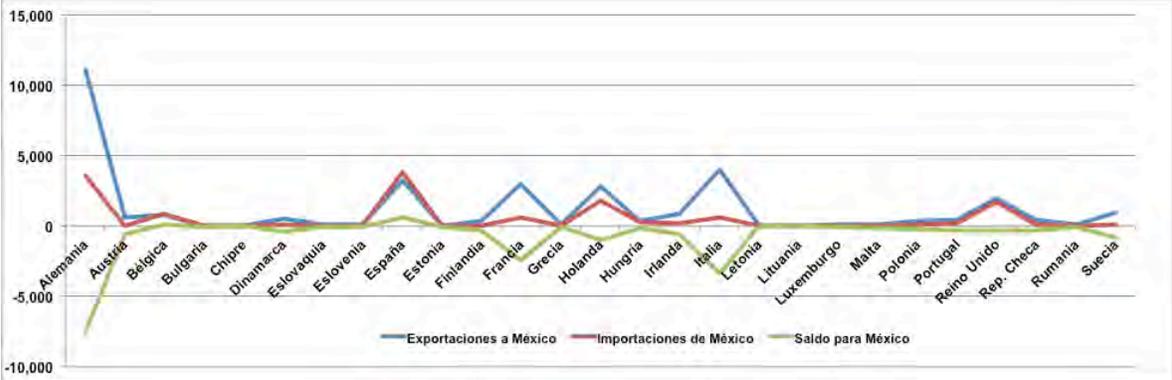
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

Analizando los resultados con la Unión Europea y nuestros principales socios comerciales dentro del bloque, entre el año 2000 y 2010, podemos ver que después de la firma del TLCUEM, las exportaciones mexicanas hacia nuestro principal cliente, Alemania, crecieron 2,028 millones de dólares, en tanto que nuestras compras se incrementaron 5,349 millones de dólares para generar un déficit de 7,505 millones USD con este país. Conviene señalar que durante el periodo de vigencia del TLCUEM, el déficit con Alemania se amplió en 3,321 millones de dólares siendo el más alto, seguido de Italia (-1,719), Francia (-1,346), Holanda (1,046), Portugal (-421) y Austria (-414).

⁴¹ Ver Anexo 8: Evolución de la relación de México con signatarios de tratados comerciales.

Con España, nuestro segundo cliente en la Unión Europea, la exportación creció 2,302 millones USD, sin embargo, esto es consecuencia del alto precio del petróleo, ya que éste constituye la principal exportación mexicana misma que pasó de constituir el 68% de nuestras ventas a ese país en el 2000 a 84% en el 2010 y el 95% de la Exportación Definitiva.⁴²

Figura 8: Saldo comercial de los países miembros de la UE para México 2010 (millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, FMI y Banco de México.

Otros países con los que nuestras exportaciones se podrían considerar sustanciosas son Holanda y Reino Unido, sin embargo, para el resto de los países es reducida, no rebasando 1,000 millones USD, mientras que la importación es muy significativa, además de que crece de manera constante. Así, de los 27 países que actualmente conforman la Unión Europea, en el año 2000 teníamos superávit con España (99 millones USD), Holanda (77), Hungría (17) y Portugal (143), en tanto que con la República Checa y Eslovaquia no se registraban operaciones. Para el año 2010, nuestra relación con 23 de los 27 países se salda negativamente, incluye a los 4 nuevos miembros con los que no teníamos relaciones en 1999.

Así, en el periodo 2000-2010, nuestro déficit se incrementó en 9,284 millones USD para alcanzar un total de 17,250 millones USD.

Respecto a la composición de nuestras ventas, conviene señalar que en el año 2000, el 27.1% era petróleo en tanto que para el 2010 se redujo ligeramente pues constituyó el 25.4%, sin embargo, el valor de la exportación de petróleo se

⁴² Ver anexo 12, Op. Cit.

incrementó en 2,141 millones USD lo que significó un incremento de 141% en valor.⁴³

La Inversión Extranjera Directa es otro de los componentes de vital importancia en el TLCUEM ya que no sólo complementa el ahorro interno, sino que también impacta favorablemente la balanza de pagos, refuerza las reservas internacionales y el tipo de cambio, incrementa la oferta de productos, crea mayor competencia al aumentar la eficiencia de las empresas, genera transferencia de tecnología, tanto en el área administrativa como en la de producción y distribución y proporciona canales de distribución en el país de origen.⁴⁴

En materia de flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial, el componente comunitario había crecido de manera sostenida: en 1994, el monto de recursos originados por este bloque fue de 121,036 millones de dólares, en el 2000 de 813,163 y en el 2007, con una cifra récord de 1.28 billones USD, sin embargo, a partir de este último año registró importantes variaciones con una tendencia decreciente hasta llegar a 441,000 millones USD en el 2010.

La participación de la Unión Europea en la generación de inversión extranjera directa en el contexto mundial es muy importante. En el periodo 1994-2010 ha mostrado importantes variaciones de tal manera que si en 1994 el 42% de la IED mundial era generada por este bloque, en el 2000 fue el 66% y en el 2010 de sólo 33%, sin embargo, en periodo completo de 1994/2010, esta proporción fue de 51.18%.⁴⁵

En México, el total de inversión extranjera directa recibida en el periodo 1994/2010 fue de 302,771 millones USD, de los cuales, el 56.38% procedió de los socios del TLCAN, en tanto que el 35% provino de la Unión Europea.

Por país, el principal inversionista resultó ser EEUU con el 52.4% (158,642 millones USD), seguido de dos miembros de la Unión Europea: Holanda y España quienes generaron el 13.3% (40,282 millones USD) y el 12.97% (39,266 millones USD), respectivamente.

⁴³ Rozenzweig, Op. Cit., p. 94

⁴⁴ Gómez García, Arnulfo R., “La Inversión Extranjera Directa en México”, en *El Heraldo de México*, México, D.F., Lunes 14 de Abril de 2003, p.6

⁴⁵ Ver anexo 3 México: Inversión extranjera directa procedente del TLCAN y de la Unión Europea.

Otros países de la UE que se encuentran entre los primeros veinte primeros inversionistas en orden decreciente son Reino Unido, Alemania, Luxemburgo, Bélgica, Finlandia, Italia, Irlanda y Francia.

Conviene resaltar que en el periodo 1994/2010, el total de capitales que exportó la Unión Europea bajo el concepto de IED fue de 8.36 billones USD y el monto de la IED dirigida a México fue de 105,956 millones USD, equivalente a sólo 1.27% de ese gran total.⁴⁶

Importante es señalar por el número de sociedades con participación extranjera en México, EEUU permanece como el primer inversionista, pero en segundo lugar se encuentra España, seguido de Canadá, Holanda y Alemania.

Gran parte del monto de la inversión procedente de la Unión Europea en México ha estado orientada a la compra de activos, especialmente la procedente de España, en donde destacan la compra de acciones de Bancomer por parte de BBVA por un monto de 4,200 millones de dólares, y la compra del 25% de la Hipotecaria Su Casita, equivalente a 45 millones de dólares. Otra operación importante en este periodo es la compra de la empresa Cópame por parte de Svenska Cellulosa Aktiebolaget por 200 millones de dólares; HSBC que compró Financiera Independencia por 65 millones USD, etc.

La información presentada en este trabajo nos habla de un reducido incremento en las exportaciones mexicanas con destino a la Unión Europea, así como el bajo nivel de inversión extranjera directa procedente de ese bloque en nuestro país, por lo que es importante hacer las siguientes preguntas:

¿Por qué si hemos firmado un Tratado de Libre Comercio con ese bloque y tenemos un acceso preferencial hacia el mismo, estamos en esta situación de reducido crecimiento en nuestras exportaciones?

¿Por qué el volumen de inversión europea directa en México es tan reducido, sobre todo, si se toma en cuenta el monto que dicha entidad realiza a nivel mundial?

⁴⁶ Ver anexo 15 Origen de los Flujos de Inversión Extranjera Directa Mundial.

Una de las causas que han provocado esta situación ha sido el natural magnetismo que ejerce el mercado de los Estados Unidos, el cual ha evitado la profundización de la relación México-Unión Europea.

Esta circunstancia es generada por la cercanía con los Estados Unidos, que es una de las principales razones para que haya esta concentración de las exportaciones, independientemente de que Estados Unidos es, hasta la fecha, el mercado individual más grande del mundo con un poder adquisitivo muy significativo.

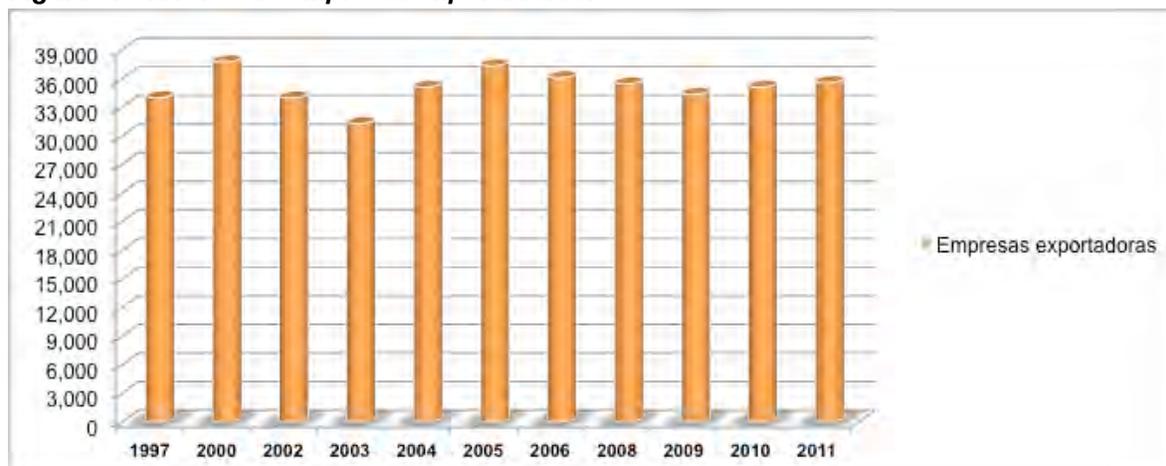
Otro elemento de gran importancia en ésta, que podría llamarse distorsión, es el hecho de que prácticamente el 75% de nuestras ventas con ese destino es realizado por sociedades mexicanas con participación de capital extranjero, principalmente norteamericano, radicadas en nuestro país como establecimientos permanentes o empresas maquiladoras.⁴⁷

De ahí el hecho de que el rubro más importante de nuestro comercio exterior lo sea la exportación e importación IMMEX (Maquila” y PITEX), es decir, que en el año 2010, el 51.14% de nuestras ventas totales al exterior haya estado constituido por la reexportación de insumos importados temporalmente que realizan esas empresas radicadas en México como establecimientos permanentes o “maquiladoras” al no encontrar insumos mexicanos que sean competitivos para que puedan ser integrados en su cadena productiva.

Una consecuencia directa de este esquema productivo basado en el esquema IMMEX y del agotamiento e inoperancia de la actual política de comercio exterior, basada en la firma de tratados de libre comercio, es que la planta productiva mexicana ha venido registrando un enorme deterioro que se manifiesta en el número de empresas que participan en el proceso de exportación.

⁴⁷ Ver anexo 15

Figura 9: Universo de empresas exportadoras.



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

Tomando en consideración a los diversos tipos de empresas exportadoras, podemos ver que entre 1997 y el año 2000 se registró un incremento de 3,745 empresas exportadoras; sin embargo, del 2000 al 2006, se presentó una importante disminución misma que se cifró en 1,655 unidades, de las cuales, 438 eran personas físicas, y 1,217 personas morales y estas últimas correspondieron a 297 maquiladoras y 920 no maquiladoras o establecimientos permanentes.⁴⁸

Cabe señalar que desde el momento en que entró en vigor el esquema IMMEX en el año 2007, la obtención de información sobre las características de las empresas exportadoras se ha tornado difícil, pues la información no se presenta desagregada, sin embargo, se puede concluir que si en los primeros años de vigencia del TLCAN se incrementó el número de empresas exportadoras, a partir del año 2000 se ha venido presentando una tendencia inversa de tal manera que entre el 2000 y el 2010 desaparecieron 2,644 sociedades exportadoras.

Esta característica del sistema productivo mexicano, dependiente de nuestra relación con los Estados Unidos y de la maquiladora, que dicho sea de paso las importaciones temporales para la exportación han estado presentes en nuestro país desde los años sesenta, también ha generado un bajo nivel de empleo desde que entró en vigor el primer Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Así, durante el periodo 1993/2010, los empleos formales (registrados en el IMSS y en el ISSSTE), pasaron de 12.39 a 17.39 millones de personas, es decir, hubo un incremento de 4.99 millones de empleos; sin embargo, el crecimiento de la

⁴⁸ Ver anexo 16 Universo Exportador en México.

población económicamente activa fue de 13.75 millones de personas, creándose un déficit de 8.76 millones de puestos de trabajo, equivalente a 63.95%. Dicha situación se ha vuelto mucho más delicada teniendo en cuenta que, durante el periodo 2000/2010, el déficit llegó a 73.19%, equivalente a 5.68 millones de puestos de trabajo no creados.⁴⁹

Otro elemento que ha influido considerablemente en la falta de diversificación de nuestras exportaciones es la logística: el exportar a Europa implica una mayor complicación y un mayor costo de transporte, ya que las exportaciones tienen que realizarse por vía marítima o aérea mientras que a Estados Unidos se hace vía terrestre, ya sea por ferrocarril que se utiliza crecientemente, o el tradicional transporte por carretera.

También hay que pensar en que la exportación al mercado europeo es una cuestión de tiempo y de asumir los altos costos de manejo en los puertos y gastos de traslado para llegar competitivamente a ese mercado, sobre todo, teniendo en cuenta que gran parte de estos elementos son más caros en México que en otros países que se constituyen como nuestros principales competidores. Tal es el caso de tomate, col, pepino, chícharos, berenjenas, higos y papaya, o la papa, cuya importación está prohibida por cuestiones fitosanitarias.

En este sentido, aunque los costos unitarios de este proceso resultan más caros en nuestro país, las distancias más cortas y el menor tiempo que se requiere para proveer desde México, los hacen competitivos para llegar al mercado norteamericano que ha sido nuestro mercado tradicional.

Para llegar al mercado europeo, a pesar de la presencia de numerosas oficinas de México en la región, todavía es muy reducido el conocimiento que tenemos del mercado europeo, siendo ésta otra de las razones por las que no hemos logrado exportar mayor diversidad y volumen de productos con ese destino pues no existe una lista definida de productos que representen un verdadero nicho de mercado para productos mexicanos.

En la Unión Europea hay variaciones que tienen que atenderse, debido a las diferencias que persisten en las diversas legislaciones existentes en ese bloque. Un ejemplo muy claro de este problema es el de la cerveza Corona. Este producto tuvo que cumplir con todas las normas técnicas y realizar el registro de su marca

⁴⁹ Ver anexo 9 Población Económicamente Activa y Empleo.

en todos y cada uno de los países a los que ingresó y, específicamente en España, tuvo que adaptar el nombre de su producto para poder ser comercializado, dado que un fabricante español de vinos ya tenía registrada la marca Corona, habiéndose optado por el nombre de Coronita.

También es necesario señalar que sólo el 8% de las empresas mexicanas se puede considerar que son las que pueden exportar al mercado europeo por qué tienen un producto de calidad, precio internacional competitivo, diseño, volumen, infraestructura y más que nada, que son empresas con experiencia en la exportación.⁵⁰ Así, los beneficios de la exportación en nuestro país, son todavía muy limitados.

Otro elemento a mencionar es que las estructuras económica y política de México han sido construidas tomando como base el modelo estadounidense, y en muchas circunstancias, bajo la presión de éste, de tal manera que la relación con Estados Unidos sigue prevaleciendo sobre cualquier otra, por lo que actualmente vivimos lo que se conoce como la etapa de crecimiento inercial, es decir, no crecemos como resultado de una estrategia y políticas ad hoc, sino como consecuencia de la influencia que ejerce la economía estadounidense y sin que hayamos podido crear un mercado interno fuerte.

Este elemento se manifiesta de una manera plena en el esquema de producción compartida que se fue gestando durante mucho tiempo entre México y EEUU), de tal manera que, como se ha señalado, el 75% de las ventas mexicanas a ese mercado son realizadas por empresas norteamericanas radicadas en nuestro país como establecimientos permanentes o como maquiladoras. Así que el desarrollo que han registrado nuestras exportaciones se ha producido como consecuencia de una serie de políticas corporativas de empresas extranjeras, fundamentalmente norteamericanas, a través de las cuales se utiliza a nuestro país como un centro de costos para aprovechar las ventajas de bajos salarios y cercanía a un mercado como el de Estados Unidos, pero sin que se añada grandemente valor a los insumos importados temporalmente.

Este fenómeno se explica por la presencia en México de numerosas empresas, fundamentalmente norteamericanas, radicadas en nuestro territorio como establecimientos permanentes, tal es el caso de General Motors, Ford, Chrysler e IBM, o maquiladoras como Delphi, Deinsa, SCI Systems, Kemet, Favesa,

⁵⁰ Sistema de Información Empresarial Mexicano en www.siem.gob.mx

Rockwell, Motorola y Deltronics, entre otras, quienes realizan el grueso de los intercambios entre ambos países, importando insumos temporalmente, a base de programas IMMEX (de maquila o PITEX, para ser ensamblados o transformados y, posteriormente, reexportados.

Por el lado de las importaciones, se presenta una tendencia creciente de tal manera que la relación comercial entre México y la Unión Europea, tradicionalmente deficitaria para México, presenta una perspectiva poco alentadora pues se continua ampliando el desbalance en los intercambios con un déficit de 18,000 millones USD en el 2010 y, excluyendo al petróleo, de 21,666 millones USD.

Como una referencia objetiva de la situación que priva en nuestra relación con ese bloque, resulta interesante señalar que Chile también tiene un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y que su exportación, del año 1999 al 2006, pasó de 4,123 a 9,069 millones de dólares (incremento de 272.16%), en tanto que su importación pasó de 2,849 a 5,194 millones (135.81%), lo que le generó un superávit de 10,150 millones USD, mismo que en el año 1999 era de sólo 1.274 millones. Esto, a pesar de ser un país geográficamente más lejano que México. Así, a pesar del fuerte incremento de su exportación a la Unión Europea, la proporción en el total de sus exportaciones resultó menor al pasar de 29.33% a 22.53%.⁵¹

Importante es hacer notar que la mayor parte de la exportación chilena a la Unión Europea estuvo constituida por recursos naturales procesados y productos industriales, en tanto que el rubro de recursos naturales no procesados sólo representó el 25.% del total⁵², como consecuencia de una política de promoción del comercio exterior que busca una sana diversificación geográfica y estructural que ha sido exitosa y que debe servir de ejemplo para los países que buscan un equilibrio adecuado en su comercio exterior.

También es importante comparar a México con Brasil que, sin tener un TLC o un Acuerdo de Asociación, ha mantenido una exportación creciente hacia ese bloque. Así, en el año 1999 le vendió mercancías por 14,082 millones de dólares, en tanto que en el 2006, la cifra ascendió a 31,045 millones de dólares, es decir, tuvo un crecimiento de 120%, de tal manera que su exportación es 179% superior a la de

⁵¹ Ver anexo 17 Comparativo México, Chile y Brasil. exportación total y a la Unión Europea.

⁵² Gómez García, Arnulfo R., Documento de Trabajo: "Las relaciones económicas con la Unión Europea", Nov 2004, p.4-5

nuestro país. Conviene señalar que esta exportación estuvo compuesta por productos agrícolas y básicos en un 50.13%, en tanto que el 49.87% por productos industriales (13.29% productos semi-manufacturados y 36.29% por productos manufacturados).⁵³

En este sentido, es importante mencionar que la política del gobierno brasileño ha estado orientada a la creciente incorporación de valor agregado en las exportaciones, y que las empresas brasileñas han sabido y aprovechar las ayudas e incentivos otorgados por Gobierno para alcanzar su objetivo.

También habría que señalar que Brasil convirtió un déficit de 1,236 millones USD con la Unión Europea en el año 1999, en un superávit de 10,842 millones USD en el año 2006.

Resulta importante hacer mención al hecho de que a pesar del fuerte crecimiento de las exportaciones brasileñas hacia ese bloque, la importancia del mercado de la Unión Europea para este país se ha reducido y la participación en el total de su ventas al exterior disminuyó en el periodo 1999/2006, al pasar de 29.33% a 22.53%. En el caso de Chile, a pesar de que sus exportaciones crecieron 272.16% a la Unión Europea, la participación en el total de sus exportaciones creció de 24.02% a 27.46%, lo que nos muestra que el crecimiento de las exportaciones de ambos países va acompañado de una sana tendencia a la diversificación geográfica.⁵⁴

Brasil y Chile nos han dejado ver que la distancia, la penetración a un mercado como el de la Unión Europea si es posible, siempre y cuando existan programas y proyectos con estrategias adecuadas. En el caso de México el haber firmado un instrumento tan importante como el TLCUEM, no ha tenido los resultados esperados como se ha analizado, todo apunta que existe carencia de un programa que permita a nuestro país aprovechar las condiciones creadas por el nuevo marco de referencia.

Por esta circunstancia, el tener un marco de acceso preferencial que permita un más fácil acceso de nuestros productos al mercado de la Unión Europea, no significa algo si no es complementado con acciones que nos permitan aprovecharlo.

⁵³ Op. Cit. p. 5

⁵⁴ Gómez García, Arnulfo R., Documento de Trabajo: “Las relaciones económicas con la Unión Europea”, Noviembre de 2004, p.4-5

Capítulo 2

Las Relaciones de México con la Unión Europea.

En 1975 México firmó con la Comunidad Económica Europea, un Acuerdo que ahora se conoce como de “Primera Generación”, como México no era parte del GATT, se estableció como premisa fundamental el Trato de la Nación más Favorecida en relación con los asuntos comerciales, pero también se incluyeron elementos relacionados con la cooperación económica. Su objetivo era ordenar y fomentar las relaciones comerciales y promover el contacto entre los agentes económicos, impulsando la relación bilateral en todos los órdenes. En cuanto a lo político, se creó una Comisión Mixta, que se convertiría en un mecanismo de diálogo institucionalizado.⁵⁵

Es importante mencionar que una muestra del interés de México en el bloque europeo se manifestó inmediatamente después de la firma del Acuerdo Comercial, con la apertura de la primer misión diplomática de México ante las Comunidades Europeas en el mismo año, con sede en Bruselas y, a la vez, la apertura de una oficina de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para asistir a la Embajada en sus actividades de promoción y cabildeo ante la Comisión de la Comunidad Económica Europea, actividad que sería complementada por una Representación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) para el BENELUX (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), con sede en la ciudad de Róterdam.

Como ya se ha señalado, en el plano político se creó una Comisión Mixta que sería el mecanismo del diálogo político institucionalizado. A pesar de que las exportaciones mexicanas hacia el mercado comunitario, en un principio, crecieron de manera sostenida, no se pudo eliminar la naturaleza deficitaria de los intercambios

En 1980, la exportación mexicana a Europa alcanzaba la suma de 2,465 millones de dólares, habiendo llegado a 4,520 millones en el año de 1984. Sin embargo, a partir de ese momento se registra una serie de variaciones en el monto de nuestra exportación, en la que el petróleo adquiere una importancia enorme, llegando a su nivel más bajo en el año de 1993, con sólo 2,600 millones de dólares⁵⁶. En el

⁵⁵ Díaz Mier, Miguel Ángel y González del Río Penélope, “Los Acuerdos de Fin de Siglo entre la Unión Europea y México”, Revista de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, v 50, núm. 8, agosto 2000. P. 680-681.

⁵⁶ Ver Anexo 2.

mismo sentido, las importaciones procedentes de lo que actualmente constituye la Unión Europea habían llegado a 2,937 millones en 1980, y todavía crecieron hasta 3,762 millones en 1981, pero a partir de ese momento sufren un serio deterioro que llega a su más bajo nivel en 1983, al sólo alcanzar 1,381 millones de dólares, y es a partir de ese momento que se reinicia el crecimiento de las importaciones procedentes de la Unión Europea, de tal manera que después de que tuvimos un saldo negativo de 472 millones de dólares en 1980, y que el saldo se volvió positivo en 2,854 millones de dólares en el año de 1984, a partir de ese año se vuelve crecientemente negativo para que, en el 2010, haya llegado a 18,002 millones de dólares y, sin contar al petróleo a 21,666 millones de dólares.⁵⁷

Figura 10: Saldo de la balanza comercial Unión Europea 1980-2010 (millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

En el reducido dinamismo, la falta de evolución de la presencia mexicana en Europa se presentan dos factores: el proteccionismo europeo y las distorsiones creadas por el modelo de desarrollo mexicano basado en el ISI. Sin embargo, a principios de los años ochenta, hubo algunas convergencias políticas y económicas de México con los países europeos derivadas de la posición del grupo Contadora, y en el Diálogo Norte Sur y la crisis de la deuda.

La Comisión Mixta México-Comunidad Económica Europea, que había sido creada como mecanismo de análisis y promotor del intercambio, jugó un papel muy importante en el diseño de políticas de apoyo a las estrategias y actividades de promoción de proyectos mexicanos en Europa, de tal manera que a través de

⁵⁷ Ver anexo 1 México Estructura de la Exportación a la Unión Europea.

las Reuniones de la Comisión Mixta se establecieron varios proyectos de promoción orientados a incrementar nuestra presencia en ese mercado y, entre 1975 y 1988, los principales proyectos y acciones desarrolladas incluyeron:⁵⁸

1. *Proyectos de promoción comercial:*

- Primer Programa de Desarrollo de Proveedores, a través del cual, la Comisión de la Comunidad Europea (CCE), patrocinó el viaje de los ejecutivos de compras de las principales cadenas de almacenes para venir a México, y durante el cual se definieron empresas mexicanas que pudieran integrarse a programas de adquisición en función de productos que resultaban interesantes para ese mercado, y que pudieran adaptarse a los requerimientos precisos del consumidor (La Samaritaine de Francia, Galeries Anspach de Bélgica, Vroom and Dressman de Holanda, La Rinaciente de Italia, y Kauhoff de Alemania).
- Participación de empresas mexicanas en exhibiciones y ferias especializadas en los países miembros, en función del avance del Programa de Desarrollo de Proveedores.
- Publicación de folletos de promoción de productos mexicanos en los idiomas oficiales de la CCE patrocinados por la misma.
- Programa de capacitación técnica para funcionarios mexicanos en materia de promoción de exportaciones, estableciendo actividades concretas con el Instituto de Formación Técnica del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE).
- Programa de promoción y exportación de aguacate al mercado europeo, que incluyó un financiamiento, por parte de la Comisión de la Comunidad, por 250,000 unidades de cuenta (ECUS) a fondo perdido
- Programa de promoción y exportación de productos hortofrutícolas (mango, melón, coco rallado, jugos cítricos etc.)
- Programa de becas para funcionarios especializados en la Promoción de Inversiones, que se inició con tres becas en el Irish Export Board
- Reconocimiento de la denominación de origen para el tequila.

2. *Proyectos de cooperación económica:*

- Identificar empresas mexicanas y europeas interesadas en desarrollar proyectos conjuntos de inversión, transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos productos (Proyecto Demeter).

⁵⁸ Díaz Mier, Miguel Ángel y González del Río Penélope, Op. Cit. p. 36

- Programa de cooperación técnica para el diseño en el sector de muebles.
- Establecimiento del Business Council Network como programa de base del intercambio de información entre pequeñas y medianas empresas, para propiciar la cooperación entre empresarios de ambas entidades en materia de intercambio de productos, servicios, inversión y alianzas estratégicas.
- Programa de Promoción de Inversiones y Transferencia de Tecnología (LANPIT: Latin American Network for Promotion of Investment and Transfer of Technology), elaborado en el Warwick Research Institut de la Universidad de Warwick en Inglaterra, al que asistió un representante de cada una de las tres instituciones mexicanas relacionadas con el desarrollo de las PYME's y la promoción de las exportaciones: Nafin, SECOFI y Bancomext. Estos tres funcionarios definieron un programa preciso de capacitación para funcionarios mexicanos de acuerdo con las características del mercado europeo, realizándose, posteriormente, un curso de capacitación para 20 funcionarios mexicanos de la iniciativa privada y del sector público especializados en la promoción de Inversiones, y teniendo como objetivo la realización el 1er Foro México-Europa de Promoción de Inversiones, mismo que dio origen los Foros de Promoción Sectorial México-Europa.⁵⁹

Los resultados obtenidos durante este período, a través de este mecanismo, se tradujeron en el establecimiento de actividades específicas que derivaron en logros muy concretos para iniciar la diversificación de nuestra exportación, como fue el inicio de ventas continuas de aguacate, principalmente al mercado francés, mismo que en el primer año de implementación del proyecto alcanzó la cifra de 18 millones de dólares (11,000 toneladas en el año 1988).

El mango fue otro de los productos que se benefició de estas propuestas pues también se inició su exportación de manera continua a la CCE, adicional al hecho de que se establecieron varias alianzas estratégicas e inversiones en México, que actualmente constituyen rubros importantes en la exportación de México hacia ese bloque.

2.1 Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991

Para 1991, la evolución de la economía mundial y las características que presentaba la estructura de nuestro país por la modificación de numerosas legislaciones, habían hecho obsoleto al Acuerdo de 1975, y la relación reclamaba

⁵⁹ Entrevista con el Consejero Comercial de México en Róterdam, Op. Cit. p. 22.

una nueva estructura formal, habiéndose planteado la necesidad de firmar un nuevo instrumento que atendiera a las características de un “Acuerdo de Tercera Generación”. Así, Bancomext, como organismo encargado de la promoción en México, hizo una propuesta detallada que incluía acciones muy concretas para el desarrollo de las relaciones económicas, mismas que incluían:

- Intercambio de información comercial y económica, así como cooperación en actividades relacionadas con el fomento del comercio exterior,
- Financiamiento en la participación de México en eventos feriales en Europa;
- Investigación de mercado para productos de interés mexicano;
- Cooperación para:
 - Eliminar obstáculos arancelarios para productos mexicanos tales como el aguacate, toronja, piña, limón, ajo, fresa, mango, miel y atún enlatado, que enfrentaban la desventaja de tener un arancel superior al procedente otros países, entre otros, de Israel;
 - Eliminación de barreras no arancelarias que se presentaban en otros productos mexicanos como el vino, papa, carne, miel, cerveza, fibras de poliéster, globos de látex y joyería de plata;
 - Así como cuotas establecidas en el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)⁶⁰ para el dicromato de sodio, urea, ácido cítrico, lisina, poliestireno, objetos de vidrio etc.
- Cooperación técnica en materia de simplificación de trámites y documentos relativos a la administración del comercio exterior
- Fomento de la cooperación entre agentes económicos con vistas a promover las inversiones, la creación de empresas conjuntas y otras formas de cooperación económica, habiéndose tomado como base el programa LANPIT, diseñado en Warwick, en 1989.

Con base en este documento, y atendiendo a las necesidades surgidas con la evolución de la comunidad internacional, el 26 de abril se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación. En este acuerdo se incluyeron 23 sectores prioritarios para el esquema de cooperación entre las partes, sin embargo, no se auguraban grandes resultados debido a la renovada atención comunitaria hacia Europa del Este y la conclusión del Mercado Interior en Europa, junto con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los cuales representaban obstáculos para la

⁶⁰ SGP: Concesión unilateral no recíproca establecida por los países desarrollados a través de la cual los productos de países en desarrollo entran a sus mercados con reducciones o exención en el cobro de aranceles.

consecución de las metas.⁶¹ Bajo este esquema, se desarrollaron programas que promovían encuentros empresariales especialmente entre los sectores agroindustrial y pesquero; sin embargo, no había acciones específicas que permitiera avanzar como se había logrado a través del primer acuerdo y de su instrumento fundamental: la Comisión Mixta.

La continua evolución de la comunidad internacional, basada en un esquema de globalización, hizo necesario el reemplazo de ese marco de referencia por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que entró en vigor en julio de 2000.

México, que había decidido insertarse en la economía globalizada utilizando a los Tratados de Libre Comercio como instrumento para crear un marco de acceso preferencial para nuestros productos y captar mayor volumen de inversión extranjera, consideró conveniente el establecer este tipo de instrumento con el segundo bloque económico más grande del mundo, teniendo como objetivo incrementar nuestras ventas a ese mercado, a la vez que se lograba una sana diversificación de nuestras ventas al exterior. Asimismo, se buscaba establecer mecanismos que permitieran captar mayor volumen de inversión extranjera directa procedente de ese bloque.

2.2 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación

Al inicio de la década de los noventa, tras la caída del muro de Berlín que dio paso a la reunificación de las Alemanias, así como el fin de la Guerra Fría, la Comisión Europea aceleró el proceso de integración regional con el tratado de Maastricht que entró en vigor en noviembre de 1993. Esto puso en marcha la integración política creando así la Unión Europea sustentada en tres pilares: las Comunidades Europeas, la Cooperación Judicial y en Materia Penal (JAI) y la Política Exterior de Seguridad Común (PESC). El mercado único queda concluido con la instauración de la Unión Económica y Monetaria.

⁶¹ Lajous, Roberta “Qué puedes esperar México de Europa en los noventa?”, en Riordan Roett, *Las Relaciones Exteriores de México en la década de los noventa*, México, Siglo XXI, 1991, p.117

El objetivo de la política monetaria consistió en instaurar una moneda única y garantizar su estabilidad mediante la estabilidad de los precios y el respeto de la economía de mercado.⁶²

Una vez que Europa había consolidado el mercado interior y que la Unión Económica y Monetaria estaban encaminadas, México adquirió cierta importancia en la agenda comunitaria.

El acuerdo de “Cuarta Generación” firmado con México incluye tres temas prioritarios: diálogo político, cooperación avanzada y preparación del libre comercio. En el diálogo político lo más importante a destacar es el respeto a los principios democráticos y los derechos humanos. Esta cláusula democrática vino a dificultar la firma del tratado debido a que México llevaba 75 años con el mismo partido en el poder y por la situación en Chiapas, lo que no correspondía a la concepción de una democracia en vigor.⁶³ Finalmente ambas partes llegaron a un acuerdo en el momento de las elecciones en México en julio de 1997, cuando el PRI por primera vez perdió la mayoría absoluta en la cámara de diputados y Cárdenas venció en las elecciones de Jefe de Gobierno del D.F., estos eventos dejaron entrever un progreso en la democratización del sistema político mexicano.⁶⁴

El 23 de febrero del 2000 durante la reunión del G-Rio y la Unión Europea la canciller Rosario Green, se reunió con miembros de todos los grupos políticos Finalmente, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Comunidad Europea (TLCUEM) y sus Estados miembros, fue firmado el 8 de diciembre de 1999 y entró en vigor el 1° de julio de 2000. Como se ha mencionado, este tratado consta de tres pilares: concertación política, asociación económica y cooperación. Sin embargo, se enfocará solamente en la parte relativa al libre comercio que también incluye el tema de la inversión extranjera directa.

Antes de la firma del TLCUEM, las exportaciones mexicanas entraban a ese mercado teniendo como referencia la Cláusula de la Nación Más Favorecida⁶⁵ y el

⁶² Pi-Suñer, Antonia, Riguzzi, Paolo y Ruano, Lorena, Historia de las Relaciones Internacionales de México, 1821-2010, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dir. Gral. del Acervo Histórico Diplomático, vol. 5 Europa, primera edición 2011, p. 405-441

⁶³ Chacón, Mario, “La nueva naturaleza de la diversificación: la negociación con Europa” en *Revista Mexicana de Política Exterior*, número 61, octubre 2000, p.122

⁶⁴ Degrelle, Orlane, La Evolución de la Relación Política entre México y la Unión Europea a través de sus Acuerdos de Libre Comercio. CEMCA. p. 95-103.

⁶⁵ NMF: Mecanismo establecido a través del Tratado Cobden- Chevallier firmado entre Francia e Inglaterra en el siglo XIX y que permitió propagar el cobro de bajos aranceles en Europa.

Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP), que en determinado momento presentaban una reducida ventaja para México, sobre todo, si se tomaba en cuenta el trato que la Unión Europea daba a las que fueron sus colonias en África, el Caribe y el Pacífico (Países ACP).

2.2.1 Objetivos de México en la firma del TLCUEM.

Los objetivos fundamentales de México al negociar un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, se pueden agrupar en:

Objetivos generales que incluyen el incremento de las exportaciones mexicanas a ese mercado, el incremento de los flujos de inversión extranjera directa hacia México, el establecimiento de mecanismos de producción conjunta, la creación de empleos y, en un lugar preponderante, la diversificación de nuestras relaciones comerciales con el exterior.

Objetivos específicos orientados a la eliminación de los picos arancelarios y la eliminación de cuotas para facilitar el acceso de productos mexicanos a ese mercado, lo que era complementado con la mejor utilización de los mecanismos de promoción establecidos para favorecer a los países en desarrollo con programas de promoción de productos, y con mecanismos de cooperación económica, con una incidencia mayor en la promoción de la inversión extranjera directa.

Teniendo como referencia esos objetivos, en el TLCUEM se estableció que la Unión Europea eliminaría el arancel para el 82% de los productos industriales procedentes de México al momento de la entrada en vigor del Tratado y, el 18% restante lo haría en el año 2003, de tal manera que actualmente el 100% de este rubro de productos mexicanos ya está exento de arancel.

México, atendiendo la necesidad de los empresarios mexicanos de contar con plazos de desgravación más largos, en los sectores que se consideraban sensibles, acordó eliminar sus aranceles en cuatro plazos, de tal manera que el 47% de las importaciones procedentes de la UE se eliminaron al momento de la entrada en vigor; 5.1% en el 2003; 5.6% en el 2005, y en el 2007, el remanente de 41.7%.⁶⁶

⁶⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Documento de Trabajo: Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea, noviembre 1999, p. 29

Por lo que se refiere a los productos agrícolas, los apoyos a la producción y a las exportaciones contenidos en la Política Agrícola Común de la Unión Europea hicieron más compleja la negociación por lo que, a fin de evitar que los subsidios afectasen al sector agrícola mexicano, se consideraron plazos más largos y se establecieron 5 categorías de desgravación, situación que no se consideró en las negociaciones del TLCAN.

Figura 11: Desgravación de productos agrícolas.

Año	Europa liberalizará	México liberalizará
A la entrada en vigor	58.16%	27.64%
2003	10.04%	5.96%
2008	5.30%	3.55%
2010	0.64%	12.40%
Total	74.14%	49.55%
Remanente*	25.86%	50.45%

* El resto de los productos se considera sensible y se colocó en una lista de espera, siendo la excepción más notable la del plátano, que la UE no quiso incluir en las negociaciones.

Fuente: Documento de trabajo, Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, noviembre de 1999, p. 28.

Cabe mencionar que las frutas y hortalizas, incluidos el aguacate, jitomate, limón, toronja, café, garbanzo, mango y guayaba, quedaron libres de arancel en la Unión Europea, al igual que el tequila y la cerveza; y, aunque hubo resistencia para las flores cortadas y los jugos de frutas, estos se liberalizarían a través del esquema de cuotas arancelarias, mismas que incluyeron una cuota inicial para el jugo de naranja de 30,000 toneladas anuales.

En el sector pesquero, el esquema de desgravación es similar al agropecuario, estableciéndose una categoría para productos sensibles, entre los que podemos contar los lomos de atún que, en un principio, tendrían una cuota de 2,000 toneladas anuales en la UE, pero con incrementos anuales de 500 toneladas, situación que sería revisada en el año 2003. Así, México liberalizaría el 71.3% del comercio de productos pesqueros en el año 2003, en tanto que la UE lo haría para el 88% de los productos del sector.

Especial atención se puso a las reglas de origen, como en toda zona de libre comercio, a fin de evitar que productos de terceros países se beneficiaran de un trato preferencial en su acceso a ambos mercados, haciendo particular énfasis en la cadena textil, el sector automotriz, incluidos los plásticos y las auto partes, así como en electrodomésticos, calzado, productos electrónicos y químicos, de tal

manera que se estableció un total de 1,200 reglas de origen específicas que incluyen a los sectores agrícola e industrial.⁶⁷

En materia de Normas Sanitarias y Fitosanitarias, se reconoce el derecho de cada país de adoptar medidas para proteger la salud de la población, de su fauna y de su flora, siempre y cuando estas medidas sean justificadas científicamente, teniendo como referencia estándares o normas internacionales. Al mismo tiempo, se prevé el establecimiento de un Subcomité cuya función es identificar cualquier problema de acceso a mercado relacionado con la materia, así como desarrollar acuerdos de equivalencia de normas sanitarias, fitosanitarias y reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

Asimismo, se adoptaron principios y criterios relacionados con normas y regulaciones técnicas, teniendo como objetivo el evitar que se establezcan obstáculos injustificados y creando mecanismos de cooperación para el mejor entendimiento de los respectivos sistemas de normalización.⁶⁸

Adicionalmente, previendo un significativo aumento de las importaciones que amenazaran causar daño a un sector productivo, se estableció la posibilidad de aplicación de salvaguardas, que incluyen la compensación con concesiones comerciales equivalentes, tal y como se tiene establecido en el TLCAN.⁶⁹

2.2.2. Comercio de Servicios e Inversión.

En el comercio de servicios se estableció como principio fundamental el Trato Nacional, situación que asegura la entrada al mercado de la Unión Europea, a los prestadores mexicanos de servicios, en mejores condiciones de las que prevalecían en ese momento. En materia de servicios financieros, México otorgaría una apertura en las mismas condiciones que a sus socios del TLCAN, situación que resultaba de primordial importancia para los europeos teniendo en cuenta la preponderancia que estaban adquiriendo Canadá y Estados Unidos en este sector, y que se manifestaba a través de operaciones como la de Scotiabank Inverlat.⁷⁰

⁶⁷ Op. Cit. p.31

⁶⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Documento de Trabajo: Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, noviembre 2000, p.33

⁶⁹ Op. Cit. p.34

⁷⁰ Op. Cit., p.36

El tema de inversión resultó de suma importancia ya que, adicional a que se estableció un marco legal para facilitar la inversión entre ambas entidades, se acordó implementar un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información, que permitiera identificar y difundir las oportunidades de negocios. Esto reforzaría los mecanismos de promoción tales como AI-Invest y los Eurocentros, independientemente de que ya no sólo contemplaba la cooperación “vertical”, sino la cooperación “horizontal”, es decir, que los programas de promoción de inversiones podían ser regionales, y por lo tanto, incluir a otros países del área Latino Americana que coincidieran en los intereses que se manejaran en el proyecto.⁷¹

Una vez sentadas las bases para el desarrollo de las relaciones económicas entre ambas entidades, en el siguiente capítulo analizaremos el comportamiento del intercambio comercial, así como de los flujos de la inversión extranjera directa hacia México.

2.2.3 Asociación Estratégica entre la Unión Europea y México.

A partir de la entrada en vigor del TLCUEM en los diferentes foros de dialogo político entre la Unión Europea y México, pero particularmente en los últimos años, por ambas partes se había manifestado la necesidad de elevar a nuestro país como socio estratégico, por ello en julio de 2008 así lo propuso la Comisión Europea y fue ratificado por el Parlamento Europeo el 12 de marzo de 2009.

Todos los miembros no europeos del G8 (Estados Unidos, Canadá, Japón y Rusia), y los integrantes del G5 (China, India, Sudáfrica, Brasil y México) son socios estratégicos de la Unión Europea. Lo que deja entrever que todos ellos, desde el punto de vista de la Unión Europea, son países con un peso específico y gran influencia a nivel internacional y regional, y “que una relación bilateral más estrecha, así como las oportunidades de dialogo político regulares, incluido al más alto nivel, son necesarias y mutuamente benéficas”.⁷²

Celebrar estas asociaciones estratégicas con estos países, para la Unión Europea representa tener aliados en foros e instituciones multilaterales fundamentales.

⁷¹ Op. Cit., p.35

⁷² Franco Hijuelos, Claudia, La Asociación Estratégica México Unión Europea: origen y perspectivas, Revista Mexicana de Política Exterior, Secretaría de Relaciones Exteriores, núm. 89, marzo-junio de 2010, p. 57-82.

Particularmente, México para la UE constituye un puente cultural, político y físico entre Norteamérica y América Latina, quien además, es su único socio estratégico que hace más de 10 años cuenta con un tratado comercial.

Durante la V Cumbre México-UE en mayo de 2010 ambas partes adoptaron un Plan Ejecutivo Conjunto con el objetivo de poner en marcha los siguientes proyectos prioritarios:

- Consolidación de la democracia y el estado de derecho
- Protección de los derechos humanos
- Desarrollo económico sustentable
- Igualdad de oportunidades y un compromiso mutuo con el combate a la pobreza y la exclusión social.

“México y la UE acordaron continuar trabajando en el marco de los mecanismos institucionales establecidos en el TLCUEM y en particular las siguientes acciones:

- Promover la coordinación en el marco de la OMC, para alcanzar un acuerdo ambicioso, integral y equilibrado en la Ronda de Doha, a fin de combatir el proteccionismo, impulsar los flujos comerciales y hacer frente a las necesidades de los países en desarrollo.
- Trabajar para mejorar la integración económica con los socios comunes de América Latina, con la finalidad de promover el desarrollo económico en la región y fortalecer la competitividad.
- Establecer un dialogo sobre el tema del transporte para aumentar la conectividad aérea entre México y la UE, expandiendo los flujos comerciales y turísticos”.⁷³

2.2.4 Evolución de los intercambios económicos entre México y la Unión Europea.

La Unión Europea se constituye como el segundo mercado más grande del mundo que, en el año 2010, con una población equivalente al 7.31% del total mundial, produjo el 25.89% del PIB, con un ingreso per cápita de \$32,630 USD. Sin embargo, en el año 2010 realizó importaciones por \$5.23 billones USD lo que convierte a este bloque en el primer importador del mundo. De este total de importaciones, en el año 2010 México sólo le suministró \$14,471 millones de USD,

⁷³ Plan Ejecutivo Conjunto México-Unión Europea, Secretaría de Economía, mayo 2010.

equivalentes al 0.28%, es decir, apenas superior a dos milésimas de su consumo de importación.⁷⁴

Mucho antes de firmar el TLCUEM, México y la Unión Europea tenían una relación comercial significativa. En 1980, el 15.89% de nuestras exportaciones iba dirigida a la UE y en 1982 había aumentado a 21.27%; sin embargo, a partir de ese momento la proporción de nuestras ventas a ese mercado ha venido decreciendo. En el año 1999 la proporción fue de 3.88 % y en el año 2010 fue de sólo 4.83%.

En materia de comercio exterior, la UE desempeña un papel cada día menos importante, pues nuestras exportaciones en números absolutos, en el año 2003, resultan ligeramente superiores a las de 1999, el último año sin TLCUEM, pero inferiores a las de 2000, primer año con TLCUEM.⁷⁵ Para el 2010, nuestra exportación registra un importante incremento impulsado por las Exportación Definitiva en la que el petróleo constituye un importante elemento debido a las altas cotizaciones que este producto ha alcanzado en el mercado internacional.⁷⁶ Y esto se ve reflejado en las exportaciones totales de nuestro país.

Figura 12: Estructura de las exportaciones totales de México con petróleo, 2010 (millones de dólares).

EXPORTACIONES TOTALES	DEFINITIVAS				INMEX		
	Total	Petróleo	Agroind	Otros	Total	Reexp.*	VA*
298,361	69,927	41,682	18,108	10,137	228,434	152,577	75,857

* Valor agregado en operaciones de maquila y PITEX

**Insumos importados temporalmente para operaciones de maquila o PITEX

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.

Por el lado de las importaciones vemos que, aunque su valor se incrementó entre 1999 y 2003, su participación en el total de nuestras adquisiciones apenas se incrementó, en el mismo periodo, de 8.97% a 10.57%, muy lejos del 16.58% que nos suministraban en el año de 1982.⁷⁷ Sin embargo, para el año 2005, a pesar de la elevada cotización del Euro, continúa el incremento en la participación europea en el mercado mexicano alcanzando el 11.63%, sin embargo para el año 2010 decreció a 10.76%.

⁷⁴ Ver anexo 5

⁷⁵ Ver anexo 2 Op. Cit.

⁷⁶ ver anexo 1, Op. Cit.

⁷⁷ Rozenzweig, Gabriel, “La política de México hacia Europa: 1988-1994”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 44, otoño 1994, p.94

Figura 13: Participación de la Unión Europea en la balanza comercial de México (millones de dólares).

Año	Exportación			Importación		
	Total México	UE	%	Total México	UE	%
1993	51,832	2,600	5.02%	67,548	7,287	10.79%
1994	60,833	2,713	4.46%	79,374	9,058	11.41%
1995	79,823	3,353	4.20%	72,475	6,732	9.29%
1996	96,000	3,535	3.68%	89,469	7,740	8.65%
1997	110,380	3,987	3.61%	109,798	9,917	9.03%
1998	117,500	3,910	3.33%	125,246	11,713	9.35%
1999	136,703	5,305	3.88%	142,063	12,743	8.97%
2000	166,424	5,620	3.38%	174,473	14,745	8.45%
2001	158,542	5,352	3.38%	168,275	16,166	9.61%
2002	160,682	5,218	3.25%	168,678	16,442	9.75%
2003	165,355	5,593	3.38%	170,958	18,063	10.57%
2004	189,200	6,467	3.42%	197,303	20,912	10.60%
2005	213,995	9,073	4.24%	221,414	25,757	11.63%
2006	250,461	11,123	4.44%	256,205	29,013	11.32%
2007	271,875	14,309	5.26%	281,949	33,962	12.05%
2008	291,807	17,416	5.97%	308,645	39,207	12.70%
2009	229,705	11,866	5.17%	234,385	27,300	11.65%
2010	298,361	14,425	4.83%	301,482	32,427	10.76%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.

Estas cifras, que presentan símbolos poco positivos para nuestro país se vuelven menos favorables al analizar la estructura de nuestro intercambio con ese bloque.

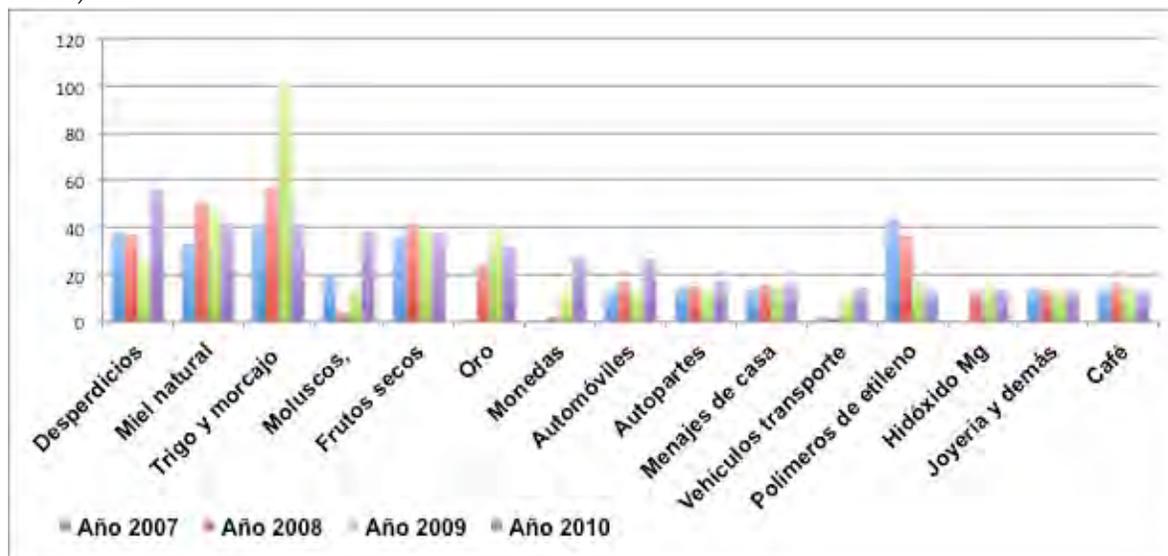
En 1993, último año de México sin el TLCAN, nuestra exportación definitiva a la Unión Europea estuvo constituida, en un 54.74%, por petróleo. Para 1999, último año sin TLCUEM, el 50.99% de la Exportación Definitiva fue petróleo.⁷⁸

Para el año 2010, a pesar de la importancia del petróleo en la exportación definitiva o por sus elevados precios en el mercado internacional, representó el 46.26%, de tal manera que el resto de los productos de este rubro incluye desperdicios de fundición, miel natural, trigo, moluscos, frutos secos, oro, monedas, automóviles de turismo, partes y accesorios para vehículos, polímeros, hidróxido de magnesio, joyería, café, navajas y maquinillas de rasurar, aguacate, materias colorantes orgánicas sintéticas, follajes, piedra y abrasivos naturales, preparaciones capilares y neumáticos de caucho; semillas, frutos y esporas; bananas, transformadores, tequila, manufacturas de caucho, aceites esenciales, y preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel, entre otros. Así, de los 30 principales productos de la exportación definitiva, 13 de ellos son productos con poco valor añadido.⁷⁹

⁷⁸ ver anexo 1

⁷⁹ ver anexo 13

Figura 14: Principales exportaciones definitivas a la Unión Europea sin petróleo (millones de dólares).



El Petróleo es el primer producto de exportación a la Unión Europea, en 2007 las ventas hacia ese destino ascendieron a 2,971.84, reflejando una caída en 2009, recuperándose en 2010 con 3,202.87 millones de dólares.
 Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

El otro rubro de nuestra exportación está constituido por la Exportación IMMEX (Programa para la Industria manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) Maquila y PITEX, o Reexportación de bienes a los que se han incorporado insumos importados temporalmente en México.⁸⁰

Con la fusión de los Programa de Maquila y PITEX en Programa IMMEX, se puede señalar que la Exportación IMMEX a la Unión Europea, en 1993, ascendió a 576 millones USD, de los cuales 168 millones USD eran insumos importados temporalmente y 408 millones valor agregado en México.

Para el año 2010, el valor total fue de 6,505 millones USD, debiendo hacer mención que el valor de importación de los insumos importados temporalmente de la Unión Europea fue de 10,643 millones USD, lo que quiere decir que muchos de esos insumos estimados en 4,138 millones se utilizaron para el ensamble o fabricación de bienes que fueron reexportados a la misma UE y a otros destinos.⁸¹

⁸⁰ Programas de Importación Temporal de Insumos sin pago de aranceles ni cuotas compensatorias realizadas por empresas establecidas en nuestro país como maquiladoras (Maquila) o establecimientos permanentes (Programa de Importación Temporal para elaborar productos de Exportación).

⁸¹ Ver anexo 1

La fusión de los Programas de Maquila y PITEX en uno sólo: IMMEX, no ha permitido la identificación específica de productos por esquema de producción como era factible anteriormente.

Así, dentro del rubro IMMEX se incluyen los automóviles de turismo, aparatos eléctricos para telefonía, computadoras, instrumentos y aparatos para medicina, cirugía, odontología etc.; partes y accesorios para automóviles, partes para motor de émbolo, turborreactores, ácidos carboxílicos, menas de molibdeno y cerveza.

Conviene señalar que la cerveza aparece en este rubro debido a que para su elaboración se utilizan dos insumos extranjeros: aluminio para el bote y el lúpulo que no se producen en el país.⁸²

Teniendo como base esta información, se puede señalar que la composición de la oferta exportadora hacia el mercado comunitario no ha experimentado cambios significativos, pues la Exportación Definitiva sigue siendo de productos tradicionales, principalmente de productos primarios, semielaborados o materias primas en donde el petróleo es la parte más importante. Sin embargo, un avance notable en este proceso lo constituye la aparición de productos industrializados tales como tequila, polímeros, caucho sintético, automóviles de turismo, entre otros, pues ellos representan la incorporación de valor agregado.

Los productos exportados por el esquema IMMEX, corresponden a bienes que son ensamblados o transformados en nuestro país por empresas de origen extranjero que toman decisiones corporativas, obedeciendo a políticas intrafirma muy exitosas, en las que se utiliza a nuestro país como un centro de costos, y en los que se presenta una incipiente incorporación de algunos insumos mexicanos, además del valor agregado que genera la mano de obra, los costos de administración, y el consumo de combustibles y energía.

En esencia, esto no es resultado de un programa de desarrollo o de promoción en función de un proyecto o interés nacional, sino de un comercio intrafirma en el cual no hemos podido involucrarnos adecuadamente suministrando insumos a la cadena productiva para abastecer el mercado interno ni el de exportación.

⁸² Ver anexo 14

Resumiendo, podemos decir que los últimos 30 años de nuestra relación con la Unión Europea han estado caracterizados por diversos intentos por incrementar el intercambio con ese bloque.

Los resultados obtenidos en un principio, a través de mecanismos de diálogo como la Comisión Mixta México-CEE nos muestran la positiva evolución de nuestra exportación de productos no petroleros a ese bloque, mismos que alcanzaron su mayor nivel en el año de 1999.

Con la firma del TLCUEM se crearon enormes expectativas para el crecimiento de nuestros envíos a la Unión Europea, y pareciera que la evolución sería positiva dado que la Exportación Definitiva registró un ligero incremento en la participación total de nuestros envíos a la UE, al pasar de 44.76% en el 2000, a 54.90.% en el 2010. En el mismo periodo, el petróleo pasó de 26.4% a 25.4%, en tanto que el valor agregado presenta un déficit debido al volumen de insumos extranjeros incorporados en nuestros envíos con destino a ese bloque.⁸³

⁸³ Ver anexo 1, Op. Cit.

CAPÍTULO 3

¿Es posible la diversificación comercial?

La integración económica con Estados Unidos ha sido consecuencia de importantes cambios estructurales en México como son el surgimiento de complejas redes transfronterizas de producción y distribución. Los acuerdos formales, como el TLCAN, son el reflejo de la integración informal que experimentó México con Estados Unidos desde siempre.

Esta integración no es sólo originada porque Estados Unidos sea el vecino del Norte, sino también porque es natural que los exportadores mexicanos lo vean como el mercado más cercano y por tanto, que lo consideren como el mercado más fácil de acceder por la proximidad y por ser el más grande del mundo, con un enorme poder adquisitivo y un nivel de vida que se presenta entre los más elevados del mundo.

También hay que considerar que la relación con Estados Unidos está basada en lo que se conoce como esquemas de producción compartidos, es decir, programas de maquila y PITEX en los que participan muy activamente sociedades mexicanas con capital extranjero, fundamentalmente de origen norteamericano y canadiense, y en menor grado, originarias de Europa y Asia.

Históricamente la evolución de la economía mexicana se ha hecho más dependiente de la economía de los Estados Unidos. Actualmente el 83.54% de nuestras exportaciones está orientada a ese mercado y, por tanto, el crecimiento de nuestro comercio exterior y de nuestra economía está íntimamente ligado al desempeño de su economía.

Por esta misma circunstancia, en el 2010, el 51.14% de la exportación total mexicana estuvo constituida por insumos extranjeros importados temporalmente, obedeciendo a esquemas de producción basados en decisiones intrafirma muy exitosas, en las cuales se utiliza a nuestro territorio como un centro de costos, aprovechando las ventajas que ofrece nuestro país.

Esto se traduce en que el 76.56% de los productos mexicanos de exportación están relacionados o condicionados a la importación temporal de insumos que serán transformados o ensamblados en nuestro país, a fin de poder mantener niveles de competitividad. Sin contar al petróleo, este porcentaje se eleva a 89%

El TLCAN también marcó la pauta para que México firmara Tratados de Libre Comercio con la mayor cantidad posible de países buscando una sana diversificación de la exportación. Fue así como durante el gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000), México logró firmar numerosos acuerdos de libre comercio, política que continuó durante el periodo de Vicente Fox, hasta abarcar 45 países que representaban 1,111 millones de consumidores, con un PIB total que equivale al 72.3% del total mundial, y que a la vez, realizaron, en el 2006, una importación de 7.97 billones USD, es decir, el 64.38% de la importación mundial. Sin embargo, la concentración de nuestras ventas hacia el mercado de América del Norte sigue siendo impresionante. Dependemos de él en un 86.78% en nuestras ventas al exterior y el 64% de Inversión Extranjera Directa.⁸⁴

A pesar de las expectativas que tuvimos con la Unión Europea, con motivo de la firma del TLCUEM, los resultados hasta este momento son poco alentadores: las exportaciones mexicanas no petroleras, apenas han crecido. En el año 2000, el total de exportaciones alcanzaba la cifra de 5,620 millones de dólares mientras que en 2006 alcanzó los 10,806 millones USD, es decir, se registró un incremento de 5,186 millones USD. Por el contrario, la importación de productos europeos ha mantenido una tendencia ascendente, de tal manera que del 2000, en que adquiríamos productos por 14,745 millones de dólares, pasamos, en el 2010, a 32,427 millones, registrando un incremento 17,682 millones de dólares.⁸⁵

La Unión Europea y México no comparten frontera y en una primera lectura las ventajas potenciales de un acuerdo de libre comercio parecen poco alentadoras⁸⁶, teniendo en cuenta que para la Unión Europea existen prioridades que requieren una mayor atención.

Tradicionalmente, el comercio de la Unión Europea se enfoca principalmente al mercado comunitario. Sin embargo, sus vecinos también representan una parte muy importante en su comercio teniendo en cuenta que a ellos también les ha otorgado un acceso preferencial para sus productos, situación de la que ya se beneficiaron 10 países que forman parte de la Unión Europea desde mayo de 2004, y de la cual todavía se beneficiarán otros países siendo los más cercanos Bulgaria y Rumania.

⁸⁴ Barranco Chavarría, Alberto, “Desarrollo Inercial”, en *Reforma*, México, D.F., Martes 25 de Noviembre de 2003, Negocios, p.10

⁸⁵ Ver anexo 1, Op. Cit.

⁸⁶ Szymanski, Marcela, “The New Agreement between Mexico and the European Union: The First Free-Trade Link uniting Europe and Nafta. A Case Study”, Atlanta, Georgia State University, 2000, p.3

También hay que señalar que, aparte de esta relación tan cercana, sus antiguas colonias en África, Caribe y el Pacífico (Países ACP), han gozado de una serie de ventajas que incluyen un trato preferencial para el acceso de sus productos al mercado de la Unión Europea a través de la Convención de Lomé, así como un fondo de estabilización de la balanza comercial agrícola (STABEX).

Como ya hemos visto, México tiene un comercio altamente integrado con Estados Unidos donde, prácticamente, sus demás socios comerciales desempeñan un papel secundario; sin embargo, para la Unión Europea, resulta muy importante, estratégicamente hablando, no quedar aislada del comercio latinoamericano ante la creación de una zona de libre comercio con el ALCA, que supuestamente propiciará un estrechamiento de las relaciones de Estados Unidos con el resto de América.⁸⁷

Desde el año 2000, México tiene acceso preferencial para sus productos en el mercado europeo por la firma del TLCUEM, entre 2002 y 2006 se presentó una fuerte apreciación del Euro frente al dólar y frente al peso, que hizo más competitivos los productos mexicanos en ese mercado, a pesar de ello los resultados en ese mercado son mínimos y es necesario realizar una evaluación de la estrategia hacia ese bloque para evitar un mayor deterioro de nuestra relación con el segundo mercado más grande del mundo, y con el resto de los países con los que tenemos Tratados de Libre Comercio en los cuales seguimos disminuyendo nuestra participación, ya que como se ha venido haciendo costumbre, ellos crecen en sus ventas hacia México y nosotros permanecemos en el mismo nivel o retrocedemos.

Se puede concluir que efectivamente la diversificación con el mercado europeo no se ha podido llevar a cabo y que, en vez de lograr una mayor integración con él, se ha venido registrando un estancamiento en nuestras ventas hacia ese mercado, en tanto que las compras que realizamos se incrementan. Este estancamiento entre la Unión Europea y México es un obstáculo para que el libre intercambio funcione como opción diversificadora para la planta productiva mexicana. Importante es señalar que la intensidad de las relaciones entre México y los Estados Unidos es el resultado de una evolución de largo tiempo en la que hubo enormes desavenencias, pero que fueron eliminadas a través de numerosas reuniones que permitieron establecer mecanismos de beneficio mutuo.

⁸⁷ IRELA, “El Acuerdo México – UE, pieza clave de una asociación integral”, en <http://lanic.utexas.edu/sela/AA2K/ES/cap/N58/rcap58-8.htm>.

Es evidente que para que la relación comercial entre México y la Unión Europea sea exitosa, deben de presentarse factores adicionales pues no basta el tener un marco de referencia preferencial para el intercambio y el acceso de bienes y servicios entre las dos entidades, así como para propiciar la inversión extranjera directa.

Para que un instrumento como el TLCUEM funcione, debe de existir una serie de importantes coincidencias de índole más allá de la económica, como la política y la social tal y como fueron plasmadas en el texto del TLCUEM, pero sobre todo, México debe diseñar una estrategia que complemente su política basada en la firma de Tratados de Libre Comercio, que incluya programas y proyectos de promoción con estrategias realistas, que verdaderamente ayuden a los exportadores mexicanos a conocer la perspectiva y las oportunidades que ofrece la Unión Europea.

El lograr una integración significativa implica un proceso muy largo que se ve todavía más difícil con la distancia y con la existencia de regiones prioritarias para ambas partes, Estados Unidos para México, y los países del Este para Europa.

El acuerdo con Europa presenta grandes oportunidades y grandes retos que el empresariado mexicano no ha podido aprovechar ni vencer, es importante considerar que para la promoción del comercio y de la inversión, es necesaria la participación coordinada de los gobiernos federal y estatal, el sector privado y organismos especializados para promover y aprovechar las oportunidades de comercio e inversión que brinda el TLCUEM.

Desde este punto de vista la no coordinación de todos los sectores han imposibilitado dimensionarlo y promoverlo adecuadamente, razón por la cual, los beneficios para México han sido prácticamente nulos. Conviene comentar que el mismo Parlamento Europeo, en una evaluación recientemente realizada sobre la evolución de las relaciones entre México y la Unión Europea señala que la política de México fue “negociar y olvidar”.⁸⁸

Se considera que un elemento importante para que los empresarios mexicanos accedan al mercado europeo ha sido la falta de competitividad que se tiene en

⁸⁸ Sanahuja, Antonio, Paper Policy: “Enseñanzas obtenidas a partir de la experiencia de los Acuerdos de México con América del Norte (TLCAN) y con la Unión Europea (AGMUE)”, División de Asuntos Institucionales y Constitucionales del Parlamento Europeo, 2004, p.3

numerosos aspectos que influyen en la producción y en el costo de un producto. Estamos en espera de la implementación de las reformas estructurales, impulsadas por el Gobierno Federal y el Pacto por México, que permitan reducir los costos de transacción en México para ser competitivos frente a nuestros principales socios comerciales.

Así, el empresariado mexicano tiene que sufrir de altos precios en los combustibles y los energéticos, independientemente de su mala calidad; una pesada carga administrativa que obstaculiza los esfuerzos realizados por la iniciativa privada y el Gobierno, permanece como uno de los elementos fundamentales de altos costos de transacción; una deficiente y excesivamente cara infraestructura que cada día se deteriora más; un sistema fiscal que no incentiva la inversión; la falta de programas de innovación tecnológica; así como el alto costo del financiamiento que tienen que pagar los empresarios y los exportadores mexicanos.⁸⁹

Independientemente de estas circunstancias, el TLCUEM llama a una redefinición de los objetivos, y al establecimiento de programas y acciones específicas que nos permitan aprovechar las ventajas negociadas. En este momento no lo podríamos considerar como una opción diversificadora para nuestras exportaciones sino sólo un marco, un instrumento que nos invita y nos obliga a diseñar programas y estrategias de las cuales hemos carecido hasta ahora, para acceder al mercado de importación más grande del mundo.

Viendo la situación actual y general que tenemos con los países con los que hemos firmado Tratado de Libre Comercio, es difícil pensar que México pueda cambiar esta situación y que no se repita la experiencia con la Unión Europea, es decir, que logremos algún día no depender tanto de Estados Unidos. La vecindad que se tiene con nuestro principal socio comercial es muy práctica y, en cierta manera, ha sido provechosa para México ya que es el único país con el que tenemos un superávit en la balanza comercial. Además, la integración que se ha llegado a tener con Estados Unidos, el vínculo económico, político y social que nos une a ellos es difícil que se tenga con otro país, y más, si no se tiene frontera con él, pero sobre todo si no tenemos un conocimiento adecuado del mismo.

Cuesta trabajo explicar que México tenga estas ventajas y no las sepa aprovechar, ¿Será que para nuestro país la diversificación no es una prioridad real ni una

⁸⁹ Macías, Salvador, “México frena; otros aceleran”, en *El Economista*, México D. F., Lunes 9 de mayo de 2005, Empresas y Negocios, p. 50

meta? Queremos seguir siendo vulnerables, o tal vez los objetivos que se tenían en 1990 ¿ya no están vigentes?.

La realidad es que el objetivo de la diversificación debería ser, en este momento, una prioridad más alta para la política comercial de México teniendo en cuenta que, desgraciadamente, la relación con Estados Unidos nos ha convertido en un país sumamente dependiente, pues como ya se ha mencionado hemos caído en una etapa de desarrollo que se considera y denomina inercial. Esta característica de dependencia, hace muy peligrosa la relación con Estados Unidos pues, como se ha visto en los últimos años, la crisis de la economía norteamericana se ha presentado de una manera magnificada en el desarrollo de México.

Así, esta situación se ha visto agravada por la falta de políticas públicas orientadas a generar el desarrollo del país, de tal manera que hemos entrado en una etapa estabilidad regresiva, en la que el crecimiento ha sido casi nulo en los últimos seis años con un creciente déficit en la generación de empleos.⁹⁰

México debe concentrarse en los temas en los cuales realmente se puedan obtener ventajas. Se tiene que sacar provecho del hecho de que México sea de los pocos países con libre acceso a las dos más grandes economías del mundo, y no preocuparse solamente con adicionales tratados de libre comercio como el caso del último con Japón que a la larga va a traer las mismas consecuencias que con los once que ya tenemos.

La poca ventaja que hemos logrado desde la vigencia del TLCUEM, se puede revertir, mediante la promoción de la inversión extranjera directa.

Los flujos internacionales de capital, y particularmente la inversión extranjera directa (IED), son esenciales para complementar las acciones nacionales e internacionales. La creación de empleo, la mejora de la productividad y del comportamiento empresarial son importantes para la sostenibilidad del crecimiento económico y la transferencia de conocimiento y tecnología.

La IED es una herramienta eficaz para desarrollar la economía y mejorar la cooperación económica. Pero es requisito indispensable que nuestro país tenga estabilidad política, credibilidad y certidumbre de la política económica, además de condiciones generales favorables como disponibilidad de infraestructuras,

⁹⁰ Ver anexo 9

seguridad y costos operativos, sin ello no hay cabida para la atracción del flujo de inversión extranjera directa.

La cooperación política y económica entre la Unión Europea y América Latina debe estar dirigida, ante todo, a asegurar la estabilidad de las condiciones económicas generales en el largo plazo, mejorar la seguridad jurídica e incrementar la eficiencia de la administración pública. Los amplios programas de privatización en América Latina han generado un área especial para compromisos económicos de empresas europeas y el apoyo y compromiso de sus gobiernos.⁹¹

El establecer alianzas estratégicas entre empresas europeas y mexicanas constituye un factor muy importante para que empresas europeas contribuyan a satisfacer necesidades del mercado interno de bienes de consumo y de bienes intermedios, ayudando a crear cadenas productivas orientadas al mercado doméstico para que, desde nuestro territorio, contribuyan a integrar la cadena exportadora y, así, accedan al mercado de los Estados Unidos, a los diversos mercados regionales que se han creado en América Latina a través de la firma de Tratados de Libre Comercio en esa área, y exportando también al mercado europeo, teniendo en cuenta que ellas manejan los canales de distribución en el mercado europeo.

El que nuestro Gobierno haya apostado al comercio exterior y a la captación de inversión extranjera directa como fuentes elementales del desarrollo de México era un gran proyecto, desgraciadamente, no ha tenido el éxito deseado debido a que, por ejemplo, la firma del TLC no fue complementada o seguida de programas, proyectos ni estrategias que permitieran a México enfrentar las nuevas condiciones creadas por el TLC, ni por los otros tratados que se han firmado. Así, como ya se ha mencionado en varias ocasiones en este trabajo, con todos los países con los que tenemos estos instrumentos, enfrentamos un déficit creciente, y con aquellos pocos con los que aún tenemos un superávit, éste tiende a reducirse.⁹²

Bajo esta perspectiva, es importante hacer notar que la política de firmar tratados de libre comercio no ha tenido los resultados que se esperaba, pues no basta tener un marco de acceso preferencial. Para que haya resultados positivos, es

⁹¹ Bacaria, Jordi, Sberro, Stephan y Ruiz Sandoval, Erika, “La Unión Europea y América Latina: Historia de una relación y diez propuestas para reactivarla”, Documento de trabajo núm. 5, IEIE, México, D.F., septiembre de 2003, p.21

⁹² Ver anexo 1

necesario complementar esta política con el diseño de proyectos, programas y estrategias realistas que permitan a los exportadores mexicanos conocer y acceder a los mercados externos en forma adecuada, que se complementen con medidas que les permitan ser competitivos en el mercado internacional, incluyendo la puesta en marcha de las recientes reformas estructurales.

Estas reformas fiscal, financiera, política, energética, laboral y educativa y de telecomunicaciones, tienen que ser capaces de atraer nuevas inversiones de mayor monto y mejor calidad, que generen empleo y crecimiento económico, que traerán aparejado cerrar la brecha que cada vez se abre más en materia de competitividad y productividad.

Adicional e independientemente de las limitaciones de facto que se establecen por nuestra relación con los Estados Unidos, y por la lejanía y desconocimiento del mercado Europeo, el empresario mexicano también enfrenta enormes obstáculos por las deficiencias en el diseño de la política de comercio exterior.

Así, la implementación de proyectos y estrategias de promoción por parte de la Secretaría de Economía, Proméxico y Bancomext, presentan serias deficiencias que se reflejan en la nula detección de verdaderos nichos de mercados para los productos mexicanos y, por tanto, la ausencia de programas de promoción adecuados se traslada a los resultados deficitarios de nuestra balanza comercial y al bajo volumen de inversión extranjera directa que recibimos.

Para poder diseñar un programa, con proyectos y estrategias que nos permitan acceder a ese mercado, es importante empezar por el principio, es decir, conocer los nichos de mercado que se presentan para los productos mexicanos que tengan oferta exportable o que se pueda generar a corto o mediano plazo. Ello implica un conocimiento adecuado de la oferta nacional, que deberá ser complementada con las oportunidades que se presentan en ese mercado para los productos para los cuales hay oferta nacional exportable.

En este sentido, podemos poner numerosos ejemplos de que se han detectado demandas de productos en algunos mercados, pero que éstos no constituyen nichos de mercado a los cuales podamos acceder con nuestros productos ya que los bienes que las Consejerías Comerciales en Europa transmiten como oportunidades, muestran que existe gran desconocimiento de la oferta nacional y de su estructura, teniendo en cuenta que éstas incluyen productos como el caviar, leche y lana, de los cuales somos completamente deficitarios, o de camiones,

cuya comercialización depende de decisiones corporativas y transacciones intrafirma, y que es imposible vender fuera del circuito establecido por la casa matriz.

En consecuencia, no se ha diseñado una estrategia para atacar los mercados externos teniendo en cuenta que la información de base de la que se dispone no es adecuada para ello, por lo que resulta necesario llevar a cabo una reorientación precisa de nuestra política de promoción con ese bloque a fin de evitar que continúe el deterioro de nuestra relación con el segundo mercado más grande del mundo.

Un elemento adicional que nos muestra la inoperancia de la política actual de comercio exterior es que se presenta una peligrosa desaparición de empresas exportadoras. Así, a partir del año 2000, el número de Pequeñas Empresas exportadoras se redujo de tal manera que en el año 2010 había 716 empresas menos que en el año 2000.⁹³

Esto, también se ha traducido en el bajo nivel de creación de empleos desde que entró en vigor el primer Tratado de Libre Comercio, el TLCAN, de tal manera que durante periodo 1993/2006 se creó un déficit de 6.771 millones de puestos de trabajo (60.92%). Dicha situación se ha vuelto mucho más delicada teniendo en cuenta que durante el periodo 2000/2010, se presenta un incremento en el déficit de creación de empleos.⁹⁴

La conjunción de estos negativos resultados, consecuencia de una ineficiente y poco exitosa política comercio exterior, a través de la cual se pretende una diversificación geográfica de nuestras exportaciones, nos convierte en un país cada día más dependiente de la economía de los Estados Unidos.

Pero más importante es que, a través de la maquila y el PITEX, añadimos muy escaso valor a los insumos importados temporalmente, lo que se traduce en que cada día somos más dependientes de un mercado que exige esquemas de producción que no generan fuentes de trabajo en nuestro país.

El hecho de que Chile, quien tiene un Acuerdo con la Unión Europea, haya podido penetrar e incrementar sus exportaciones a ese mercado; y el que Brasil, sin contar con un instrumento de ese tipo, también lo haya logrado, nos muestra que

⁹³ Ver anexo 16, Op Cit.

⁹⁴ Ver anexo 9, Op. Cit.

la distancia no es un obstáculo para obtener resultados positivos en una relación con la Unión Europea, y que a pesar del incremento que ambos muestran en sus exportaciones con ese destino, la proporción que ese mercado representa para sus ventas al exterior no resulta tan importante y, en el caso de Brasil, se ha venido reduciendo, lo que nos indica que el crecimiento de sus exportaciones va acompañado de una sana tendencia a la diversificación geográfica.

Así, la diversificación tantas veces tantas veces mencionada en este trabajo, no se va a lograr si no se adoptan políticas idóneas de promoción, elaboradas sobre bases realistas como lo han hecho algunos de los principales competidores de México.

Ante el reducido avance de México en su relación con el bloque Europeo, existe un enorme campo que recorrer en el fortalecimiento del mercado interno y externo, en el grado de vinculación de nuestra economía, en la diversificación de la oferta exportable y en el contenido nacional de nuestros productos, por lo que, como un complemento al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, se establecieron programas de cooperación tales como:

Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME), cuyo objetivo era fortalecer las habilidades empresariales, la capacitación y desarrollo de los recursos humanos, mejorar el conocimiento del mercado y el esquema de comercialización, una mayor vinculación con los instrumentos para el desarrollo y la innovación tecnológica, y lograr el acceso a esquemas de financiamiento oportuno, adecuado y en condiciones competitivas. Con este programa se apoyó a 2,500 PyMES mexicanas para exportar a la UE.⁹⁵ El presupuesto de este programa ascendió a 24 millones de euros.

Programa de Competitividad e Innovación (PROCEI) fue implementado a través de Proméxico en el 2011, su objetivo es apoyar a las PyMES para mejorar su competitividad, por medio de asesoría y asistencia técnica europea especializada, orientada hacia nuevas tecnologías e innovación de sus procesos productivos, todo ello para colocarlas a un nivel competitivo que les permita acceder a los mercados europeos. Este programa tiene tres líneas de acción:

- Fortalecimiento de procesos innovación y transferencia de tecnología.

⁹⁵ Evento de Inauguración del “Programa de Competitividad e Innovación PROCEI”, 3 de mayo, 2011.

- Apoyo a los procesos de certificación requeridos para la comercialización de productos y servicios en la Unión Europea.
- Creación de un sistema de inteligencia comercial y de negocios México-Unión Europea.

Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), es un proyecto de cooperación económica vigente del 2006 al 2011, este promovió el intercambio comercial bilateral mediante una cooperación más intensa en ciertas áreas, lo que permitiría la progresiva mejora en el desempeño del tratado y la problemática bilateral y, por lo tanto, se espera que tenga un impacto positivo y sustancial para los operadores comerciales de ambas regiones.

La cooperación pretende facilitar, agilizar y promover el intercambio comercial y los flujos de inversión bajo el TLCUEM, fortaleciendo las capacidades de las instituciones y organismos gubernamentales responsables de la aplicación del tratado en México y comprende los siguientes temas:

- Aduanas: intercambio de información y cooperación entre autoridades aduaneras, y capacitación de personal para incrementar la eficiencia del funcionamiento de las aduanas.
- Normas técnicas: incrementar el conocimiento y entendimiento mutuo de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad entre las partes interesadas.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias: incrementar el conocimiento y entendimiento de las respectivas medidas sanitarias y fitosanitarias, su metodología y aplicación, así como los procedimientos de evaluación de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad entre todas las partes interesadas.
- Inversión: fomentar y facilitar la realización de inversiones entre las partes.
- Competencia: favorecer el desarrollo de un entorno de sana competencia para las empresas mexicanas y europeas mediante el mejor conocimiento de los respectivos sistemas de competencia.
- Protección del consumidor: mejorar los niveles de protección de los consumidores mexicanos y europeos mediante el mejor conocimiento de los respectivos sistemas de protección al consumidor.

- Propiedad intelectual: fortalecer el nivel de protección de los derechos de propiedad intelectual de los operadores económicos.⁹⁶

Conviene señalar que independientemente del nivel de intercambios, el comercio bilateral entre la Unión Europea y México se desarrolla básicamente a través de las transacciones que realizan las grandes empresas (empresas multinacionales) y, las pequeñas y medianas empresas, dadas sus características, no han desempeñado un papel relevante ni se han logrado beneficiar aún del proceso de liberalización comercial.⁹⁷

⁹⁶ Convenio de Financiación específico entre la Comunidad Europea y la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos (Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales), “Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”, 2002, Pag. 16 a 19

⁹⁷ Programa PIAPYME, Contrato de Asistencia Técnica, Comisión Europea, Pag. 1

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Después de la Segunda Guerra Mundial surgió un nuevo orden internacional en que la cooperación constituía la base del desarrollo y la prosperidad de las naciones. México, a partir de 1939 había optado por un proyecto de crecimiento económico de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) y en su etapa avanzada el modelo de desarrollo estabilizador, donde la sustitución de importaciones creció sobretodo en la industria de bienes intermedios y de capital, esta política comercial proteccionista aunada a un crecimiento del gasto público en infraestructura y áreas estratégicas de la economía, hizo que el gobierno recurriera al crédito externo y la inversión extranjera para cubrir el déficit en la balanza de pagos en cuenta corriente.⁹⁸ Este proceso a la larga trajo consigo un deterioro de la industria en cuanto a su desarrollo y competitividad.

A principios de los años 80, México adoptaría una política comercial basada en la apertura, y para dotar a las exportaciones mexicanas de una mayor protección legal en el exterior, así como beneficios, derechos y obligaciones. Dado el crecimiento de las exportaciones no petroleras, la adhesión al GATT era la mejor opción, por ello ingresó en 1986.

Posteriormente se estableció el Programa de Modernización de la Industria y el Comercio Exterior, cuyo objetivo específico era lograr la plena incorporación de México al concierto internacional en condiciones de competitividad, y continuar con un proceso de desregulación interna que se extendió hacia el exterior.

En este Programa, la promoción de las exportaciones resultaba fundamental, y buscaba la presencia de México en un mayor número de mercados externos para lograr una sana diversificación geográfica de las exportaciones.

La firma de Tratados de Libre Comercio se constituyó como el instrumento idóneo para tener acceso preferencial a los principales mercados del mundo, a la vez que se establecían elementos de certidumbre para los importadores, exportadores e inversionistas.

⁹⁸ Ortiz Mena, Antonio, El desarrollo estabilizador, Conferencia del Secretario de Hacienda ante el BID, 1969.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte consolidó la relación bilateral con Estados Unidos y estableció un acceso preferencial para los productos mexicanos al mercado más grande del mundo.

La evolución de los intercambios con nuestros socios del TLCAN se ha desarrollado con dinamismo, pero es importante señalar que se han generado grandes distorsiones como son el que la mayor parte de las operaciones de exportación e importación están basadas en programas IMMEX (Maquila y PITEX), y de que cada día, el valor agregado constituye una proporción más reducida del total de nuestros envíos al exterior, adicional al hecho de que la concentración de nuestras ventas a este mercado continúa pues, en el año 2010, el 83.54% de nuestras ventas totales está dirigido a Estados Unidos y Canadá.

México prosiguió con la firma de varios Tratados de Libre Comercio sin que se presentara mayor modificación en la estructura geográfica de nuestras exportaciones, por lo que el firmar un TLC con la Unión Europea parecía una opción de diversificación, no sólo por el alto nivel de vida de sus habitantes y por ser el mercado regional de importación más grande del mundo, sino porque era un mercado integrado, cuyo potencial se incrementaría con la adhesión de otros países.

En el año 2000, la exportación se había convertido en el pilar fundamental del desarrollo económico de México por lo que, el Equipo de Transición del Presidente Electo Vicente Fox, consideró fundamental propiciar el incremento de las ventas al exterior de una forma más acelerada y mejor orientada, complementada con una sana diversificación geográfica y estructural.

Para ello, se elaboró una propuesta de Promoción Comercial de las Exportaciones, apoyada por una propuesta financiera cuya premisa fundamental era lograr un financiamiento que permitiera a México ser competitivo, y establecer una estrategia para acceder y permanecer en un mayor número de mercados.

El elemento fundamental de esa estrategia era la Inteligencia Comercial, de la cual derivaban los Proyectos Prioritarios, así como los Programas de Desarrollo de Proveedores al Extranjero, para la Integración de Cadenas Productivas, para la Industria Maquiladora y para la Desconcentración Regional, así como la Promoción de la Inversión Extranjera Directa basando sus actividades en una estrategia proactiva que sustituyera a la tradicional política reactiva y de simulación que había caracterizado a la promoción hasta ese momento.

El TLCUEM, que entró en vigor el 1° de Julio del 2000, tenía como objetivos fundamentales el incremento de la inversión extranjera directa hacia México, el establecimiento de mecanismos de producción conjunta, la creación de empleos y, en un lugar preponderante, la diversificación de nuestras relaciones con el exterior.

El esquema de desgravación para los productos mexicanos en la Unión Europea consideró el menor nivel de desarrollo de nuestro país de tal manera que, a partir del 1° de Enero de 2003, todos los productos mexicanos, con excepción de una lista de productos agrícolas, quedarían exentos al ingresar a ese mercado. Los productos europeos seguirían un proceso más lento y se desgravarían hasta el 2007.

En los diez primeros años de vigencia del TLCUEM, las exportaciones mexicanas se han incrementado en un volumen importante al pasar de 5,620 millones de dólares en el año 2000, a 14,425 millones de dólares en el 2010; sin embargo, al analizar Esta situación se vuelve menos favorable cuando vemos la estructura de nuestras ventas, podemos darnos cuenta del poco valor agregado que hay en ellas, ya que el 25.4% de la misma está constituida por petróleo, que el 45.1% lo está por insumos extranjeros importados bajo el esquema PITEEX y maquila, y que sólo el 29.5% lo constituyen productos verdaderamente mexicanos con valor agregado nacional.⁹⁹

También es importante mencionar que, en este periodo, la composición de nuestra exportación no ha experimentado cambios significativos ya que continuamos vendiendo productos tradicionales, principalmente primarios, semielaborados y materias primas en donde el petróleo es la parte más importante. Por el contrario, las compras a la UE se han incrementado al igual que su proporción en el total de nuestra importación total.

Así, se puede concluir que la evolución de nuestra exportación a los Estados Unidos ha sido el resultado de elementos como la cercanía y un acceso preferencial, pero sobre todo, por el surgimiento de complejas redes transfronterizas de producción y distribución en las que el 75% de nuestras ventas con ese destino es realizado por sociedades mexicanas con participación de capital extranjero, principalmente norteamericano, radicadas en nuestro país como

⁹⁹ Ver anexo 1

establecimientos permanentes o maquiladoras.¹⁰⁰ Es decir decisiones corporativas en las que la realización de un comercio intrafirma es la base, y no la consecuencia de un programa de promoción de las exportaciones que atienda a un proyecto de desarrollo nacional.

Así, el 48.47% de nuestras ventas al exterior está constituido por insumos importados temporalmente por estas empresas, al no encontrar insumos mexicanos que sean competitivos para ser integrados en su cadena productiva, por lo cual, el valor agregado en nuestro país es muy bajo.

Esto se ha reflejado en el deterioro de la planta productiva mexicana orientada a la exportación que en sólo 9 años no sólo no ha crecido, sino que ha visto reducido el número de empresas exportadoras. A su vez, el empleo formal, en los 17 primeros años de vigencia del TLCAN, apenas se ha visto incrementado. Este reducido crecimiento del empleo formal ha generado un déficit de 8.75 millones de puestos de trabajo teniendo como referencia el crecimiento de la población económicamente activa en el mismo periodo. En porcentaje, este déficit es fue 63.65%.

En el caso de la Unión Europea, México no comparte fronteras y se le ve como un mercado lejano a pesar de la existencia de un marco preferencial de acceso, pero comprobamos que este factor no es determinante ya que Brasil y Chile son un ejemplo de que la distancia no es una limitante para lograr penetrar un mercado.

La diversificación de las exportaciones a través del TLCUEM, no se ha logrado. Por un lado, los principales socios comerciales europeos de México son España, Alemania, Reino Unido y Holanda. Después de diez años de TLCUEM, las relaciones comerciales de México continúan concentradas en Estados Unidos al que se destina el 80% de las exportaciones y del cual proviene el 50% de las importaciones.

Se ha planteado como objetivo por parte de los últimos gobiernos mexicanos, que mediante la firma de tratados de libre comercio se impulsaría el crecimiento de la economía. Esto no se ha cumplido y es así que después del establecimiento de relaciones comerciales con 46 países a través de 12 tratados de libre comercio, a veinte años del TLCAN, y trece de la entrada en vigor del TLCUEM, el Producto Interno Bruto del país muestra tasas de crecimiento muy reducidas; en la década

¹⁰⁰ ver anexo 6

de los ochentas del 2.3% promedio anual, 3.4% en los noventas, de sólo 1.8% en la primera década del siglo XXI y del 3.4% promedio anual en los 3 últimos años.

Recomendaciones

Para que el marco preferencial de acceso a la Unión Europea cumpla con su función, es necesario establecer estrategias que complementen esa política de comercio exterior basada en la firma de Tratados de Libre Comercio. Esta estrategia deberá incluir programas y proyectos de promoción realistas que verdaderamente ayuden a los exportadores mexicanos a conocer la perspectiva y las oportunidades que ofrece la Unión Europea, y que les permitan acceder al mercado europeo en forma adecuada, es decir, habrá que buscar verdaderos nichos de mercado para aquellos productos para los que existe una oferta exportable o que se pueda generar a corto o mediano plazo. Desde mi punto de vista ha faltado conjuntar a todas las partes involucradas para tomar decisiones y acciones conjuntas; gobierno en sus tres niveles, la iniciativa privada y organismos directamente vinculados al fomento de las exportaciones.

Así, el TLCUEM nos llama a una redefinición de los objetivos, y al establecimiento de programas y acciones específicas que nos permitan aprovechar las ventajas negociadas. En este momento no lo podríamos considerar como una opción diversificadora para nuestras exportaciones si no sólo un marco, un instrumento que nos invita y nos obliga a diseñar programas y estrategias de los cuales hemos carecido hasta ahora, para acceder al mercado de importación más grande del mundo. Como hemos visto los programas de apoyo bilaterales enfocados principalmente a las PYMES no han rendido los frutos que de ellos se esperaba.

La revisión del TLCUEM ya se ha expuesto en diferentes foros: en la XVI reunión Parlamentaria Mixta, celebrada a fines de 2013 en Estrasburgo y la XII Reunión del Comité Conjunto México – Unión Europea que se llevó a cabo en junio del mismo año en la Ciudad de México, en ambos foros se puso de manifiesto explorar opciones para modernizar el Acuerdo Global y la Asociación Estratégica, en particular profundizar en los ámbitos de servicios e inversiones, reforzar el dialogo político y la cooperación con una visión estratégica.

Independientemente de las estrategias, programas y proyectos que se establezcan para promoción de las exportaciones, se requiere una política industrial que impulse la productividad y competitividad de las empresas mexicanas. Esto se explica ya que México está posicionado en 55º lugar de 148

economías, de acuerdo al Informe Global de Competitividad 2013-2014. Esto principalmente por el débil funcionamiento de sus instituciones, ineficiencia en la asignación de los factores de la producción, como resultado de un nivel insuficiente de competencia, una deficiente infraestructura, pero sobre todo existe una brecha en materia de formación y capacitación, tecnología e innovación que impide a las empresas mexicanas competir en el escenario internacional.

Por último siguiendo en la línea de la competitividad, el país también ha carecido por años de las tan anheladas reformas de segunda generación o reformas estructurales, recientemente aprobadas y estamos a la espera de sus leyes secundarias, confiando que su implementación en el mediano plazo y largo plazo ayuden al empresariado a abatir altos costos de producción y transacción para las empresas establecidas en nuestro país.

Referencias de Consulta

Bibliografía

1. Lajous, Roberta, “¿Qué puede esperar México en la década de los noventa?”, en Roett, Riordan (compilador), Relaciones Exteriores de México en la década de los noventa, México, Siglo XXI, 2da. Edición, 2001.
2. Villarreal, René, Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México: Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010), 5ª Ed., Fondo de Cultura Económica, 2005.
3. Sanahuja, Antonio, Paper Policy: “Enseñanzas obtenidas a partir de la experiencia de los Acuerdos de México con América del Norte (TLCAN) y con la Unión Europea (AGMUE)”, División de Asuntos Institucionales y Constitucionales del Parlamento Europeo, 2004.
4. Ingham, Barbara (2004). International economics: a European focus. Pearson Education. p. 336. ISBN 0-273-65507-8.
5. International Monetary Fund . (2000). "Globalization: Threat or Opportunity." April 12, 2000: IMF Publications. By IMF Staff
6. Ritzer, George, Globalization: The Essentials. NY: John Wiley & Sons Ltd, 2011, UK.
7. The GATT Secretariat, “The Final Act of the Uruguay Round: A Summary”, on International Trade Forum.
8. Aracil, Rafael, Oliver, Joan y Segura, Antoni, El Mundo Actual: de la Segunda Guerra Mundial a nuestros días. Ed. Edicions de la Universitat de Barcelona, 1998, p. 15 – 32.
9. Pi-Suñer, Antonia, Riguzzi, Paolo y Ruano, Lorena, Historia de las Relaciones Internacionales de México 1821-2010, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dir. Gral. del Acervo Histórico Diplomático, vol. 5 Europa, primera edición 2011, p. 405-441

Hemerografía Electrónica

10. Revista Quorum, “El Acuerdo de libre comercio México–UE, pieza clave de una asociación integral”, Universidad de Alcalá de Henares, Centro de Iniciativas de Cooperación al Desarrollo y Servicio de Publicaciones, IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas), , No. 01, 2000, p179-183.
11. Gómez, Arnulfo R., “Comercio Negativo con la Unión Europea”, El Heraldo de México, México, Lunes 6 de octubre 2003, p.6.
12. Gómez, Arnulfo R., “Comercio negativo con la Unión Europea” en El Heraldo de México, México, D.F., Lunes 6 de Octubre de 2003.
13. Gómez, Arnulfo R., “La Inversión Extranjera Directa en México”, en El Heraldo de México, México, D.F., Lunes 14 de Abril de 2003.
14. Gómez, Arnulfo R., Documento de Trabajo: “Las Relaciones Económicas con la Unión Europea”, Noviembre de 2004.
15. Convenio de Financiación específico entre la Comunidad Europea y la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos (Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales), “Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”, 2004.
16. Gabriel Rozenzweig, “La política de México hacia Europa: 1989-1994”, en Revista Mexicana de Política Exterior, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, núm. 44, otoño 1994.
17. Noyola, Pedro y González, Armando, “México y la Apertura Internacional”, en Revista Foro Internacional, El Colegio de México, v. 34, núm. 4, oct-dic 1994, p. 609-625.
18. Jordi Bacaria, Stephan Sberro y Erika Ruiz Sandoval, “La Unión Europea y América Latina: Historia de una relación y diez propuestas para reactivarla”, Documento de trabajo núm. 5, IEIE, México, D.F., septiembre de 2003.
19. Marcela Szymanski, “The New Agreement between Mexico and the European Union: The First Free- Trade Link uniting Europe and Nafta. A Case Study”, Atlanta, Georgia State University, 2000.

20. Organización Mundial del Comercio, Informe Sobre el Comercio Mundial 2007, Seis Decenios de Cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?, “La economía y la economía política de la cooperación comercial internacional”, p. 37-52.
21. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), Secretaría de Economía.
22. Report of Activities and Results of the Group of Enterprise Advisers of the Equipment of Transition, in the Group of Consultation in International Economic Subjects (GCAEI), México, November, 2000.
23. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “El Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México, Segunda Edición, Mayo 2000.
24. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “México en el Comercio Internacional”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Abril 1990, p. 16-21.
25. Díaz Mier, Miguel Ángel y González del Río Penélope, “Los Acuerdos de Fin de Siglo entre la Unión Europea y México”, Tomado de Revista de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, v 50, núm. 8, agosto 2000. P. 674-683.
26. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), “The Mexican Program for the Modernization of Industry and Foreign Trade”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1988.
27. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Documento de Trabajo: Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea, noviembre 1999.
28. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Documento de Trabajo: Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, noviembre 2000.
29. SGP: Nonreciprocal unilateral concession established by the developed countries through which the products of countries developing enter their markets with reductions or exemption the collection of tariffs.

30. Bacaria-Colom, Jordi, Osorio-Caballero, María Isabel, Artal-Tur Andrés, “Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México - Unión Europea Mediante un Modelo Gravitacional, CIDE, Economía Mexicana, Nueva Época, Volumen cierre de época 2013, p. 143-163.
31. Programa Integral de Apoyo a las PYMES (PIAPYME) Unión Europea-México, Centro Empresarial México-Unión Europea.
32. Zabludovsky, Jaime, Antebi, Karen, “La ventana Europea el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”, Departamento de Integración y Asuntos Regionales de BID, Junio 2004, P. 237-273.
33. Tello Macías, Carlos, Economía Informa no. 364 ▪ julio-septiembre ▪ 2010, Notas Sobre el Desarrollo Estabilizador, p. 66-71.
34. Franco Hijuelos, Claudia, La Asociación Estratégica México Unión Europea: origen y perspectivas, Revista Mexicana de Política Exterior, Secretaría de Relaciones Exteriores, núm. 89, marzo-junio de 2010.
35. Plan Ejecutivo Conjunto México-Unión Europea, Secretaría de Economía, mayo 2010.
36. Degrelle, Orlane, La Evolución de la Relación Política entre México y la Unión Europea a través de sus Acuerdos de Libre Comercio. CEMCA. p. 95-103.

Fuentes de páginas web

37. Sistema de Información Empresarial Mexicano
www.siem.gob.mx
38. Sistema de información sobre comercio exterior.
http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.asp
http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Negotiations/Firma_s.pdf
39. Consilium UE.
<http://www.consilium.europa.eu>

40. Cámara de comercio Española.
<http://www.camescom.com.mx/pages/viewnew.asp?CodArt=37>
41. Secretaría de Economía México.
www.economia.gob.mx/files/.../comercio.../Nota_ABC_TLCUEM.pdf
42. PROMEXICO:
http://www.promexico.gob.mx/en_us/promexico/Empresario_Extranjero
43. Seminario: “Facilitación Comercial y Negocios entre México y la Unión Europea”
<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6590-mexico-y-la-union-europea-fortalecen-su-relacion-comercial>
44. World Economic Forum:
<http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/>

Entrevista

Con el Consejero Comercial de México en Róterdam 1983-1985, Lic. Arnulfo R. Gómez, septiembre 2013.

Anexo 1

México: Estructura de la exportación a la Unión Europea

Año	Exportación			Definitiva						Reexportación					
	Total	a la UE		Total		Petróleo		Otros		Total		**Insumos		*V. Agregado	
	Valor	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1993	51,832	2,600	5.02	2,024	77.85	1,108	42.62	916	35.23	576	22.15	168	6.46	408	15.69
1994	60,833	2,713	4.46	1,900	70.03	977	36.01	923	34.02	813	29.97	1,404	51.75	-591	-21.78
1995	79,823	3,353	4.20	2,145	63.97	674	20.10	1,471	43.87	1,208	36.03	1,891	56.40	-683	-20.37
1996	96,000	3,535	3.68	2,147	60.74	771	21.81	1,376	38.93	1,388	39.26	2,263	64.02	-875	-24.75
1997	110,380	3,987	3.61	2,242	56.23	836	20.97	1,406	35.26	1,745	43.77	2,662	66.77	-917	-23.00
1998	117,500	3,909	3.33	1,702	43.54	613	15.68	1,089	27.86	2,207	56.46	3,363	86.03	-1,156	-29.57
1999	136,703	5,305	3.88	1,822	34.34	929	17.51	893	16.83	3,483	65.66	3,629	68.41	-146	-2.75
2000	166,424	5,768	3.47	2,582	44.76	1,523	26.40	1,059	18.36	3,186	55.24	4,342	75.28	-1,156	-20.04
2001	158,542	5,394	3.40	2,177	40.36	1,196	22.17	981	18.19	3,217	59.64	4,067	75.40	-850	-15.76
2002	160,682	5,319	3.31	2,458	46.21	1,393	26.19	1,065	20.02	2,861	53.79	3,746	70.43	-885	-16.64
2003	165,335	5,639	3.41	2,607	46.23	1,407	24.95	1,200	21.28	3,032	53.77	3,951	70.07	-919	-16.30
2004	189,200	6,730	3.56	3,499	51.99	1,897	28.19	1,602	23.80	3,231	48.01	5,049	75.02	-1,818	-27.01
2005	213,995	9,073	4.24	4,578	50.46	2,821	31.09	1,757	19.37	4,495	49.54	6,414	70.69	-1,919	-21.15
2006	250,461	10,806	4.31	5,381	49.80	3,183	29.46	2,198	20.34	5,425	50.20	7,020	64.96	-1,595	-14.76
2007	272,044	14,309	5.26	8,716	60.91	3,512	24.54	5,204	36.37	5,593	39.09	8,533	59.63	-2,940	-20.55
2008	291,807	17,416	5.97	10,187	58.49	4,689	26.92	5,498	31.57	7,229	41.51	9,994	57.38	-2,765	-15.88
2009	229,707	11,866	5.17	6,431	54.20	2,369	19.96	4,062	34.23	5,435	45.80	6,897	58.12	-1,462	-12.32
2010	298,361	14,425	4.83	7,920	54.90	3,664	25.40	4,256	29.50	6,505	45.10	10,643	73.78	-4,138	-28.69
Δ93/10	246,529	11,825	-0.18	5,896	-22.94	2,556	-17.22	3,340	-5.73	5,929	22.94	10,475	67.32	-4,546	-44.38

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

Millones de dólares US

* Valor agregado en operaciones de maquila y PITEX (IMMEX)

**Insumos importados temporalmente de Europa para operaciones de maquila o PITEX (IMMEX)

Anexo 2

México: Balanza comercial con la Unión Europea

	Exportación						Importación		Saldo		Comercio		Tasa de
	Total	Δ %	Petróleo	Δ %	Otros	Δ %	Total	Δ %	S/petróleo	Total	Total	Δ %	Cobertura*
1981	3,651		2,964		687		3,762		-3,075	-111	7,413		97
1982	4,515	23.66	3,953	33.37	562	-18.20	2,596	-30.99	-2,034	1,919	7,111	-4.07	174
1983	3,757	-16.79	3,345	-15.38	412	-26.69	1,381	-46.80	-969	2,376	5,138	-27.75	272
1984	4,520	20.31	3,868	15.64	652	58.25	1,666	20.64	-1,014	2,854	6,186	20.40	271
1985	4,043	-10.55	3,360	-13.13	683	4.75	1,800	8.04	-1,117	2,243	5,843	-5.54	225
1986	2,172	-46.28	1,343	-60.03	823	20.50	1,826	1.44	-997	346	3,998	-31.58	119
1987	2,970	36.74	2,097	56.14	873	6.08	1,980	8.43	-1,107	990	4,950	23.81	150
1988	2,691	-9.39	1,460	-30.38	1,231	41.01	2,782	40.51	-1,551	-91	5,473	10.57	97
1989	2,662	-1.08	1,500	2.74	1,162	-5.61	3,393	21.96	-2,231	-731	6,055	10.63	78
1990	3,513	31.97	2,088	39.20	1,425	22.63	4,772	40.64	-3,347	-1,259	8,285	36.83	74
1991	3,291	-6.32	1,544	-26.05	1,747	22.60	5,711	19.68	-3,964	-2,420	9,002	8.65	58
1992	3,299	0.24	1,531	-0.84	1,768	1.20	7,154	25.27	-5,386	-3,855	10,453	16.12	46
1993	2,600	-21.19	1,108	-27.63	1,492	-15.61	7,287	1.86	-5,795	-4,687	9,887	-5.41	36
1994	2,713	4.35	977	-11.82	1,736	16.35	9,058	24.30	-7,322	-6,345	11,771	19.06	30
1995	3,353	23.59	674	-31.01	2,679	54.32	6,732	-25.68	-4,053	-3,379	10,085	-14.32	50
1996	3,535	5.43	771	14.39	2,764	3.17	7,740	14.97	-4,976	-4,205	11,275	11.80	46
1997	3,987	12.79	836	8.43	3,151	14.00	9,917	28.13	-6,766	-5,930	13,904	23.32	40
1998	3,909	-1.96	613	-26.67	3,297	4.63	11,713	18.11	-8,417	-7,804	15,622	12.36	33
1999	5,305	35.71	929	51.55	4,376	32.73	12,743	8.79	-8,367	-7,438	18,048	15.53	42
2000	5,620	5.94	1,523	63.94	4,097	-6.38	14,745	15.71	-10,648	-9,125	20,365	12.84	38
2001	5,352	-4.77	1,196	-21.47	4,156	1.44	16,166	9.64	-12,010	-10,814	21,518	5.66	33
2002	5,218	-2.50	1,393	16.47	3,825	-7.96	16,442	1.71	-12,617	-11,224	21,660	0.66	32
2003	5,593	7.19	1,407	1.01	4,186	9.44	18,063	9.86	-13,877	-12,470	23,656	9.22	31
2004	6,467	15.63	1,897	34.83	4,570	9.17	20,912	15.77	-16,342	-14,445	27,379	15.74	31
2005	9,073	40.30	2,915	53.66	6,158	34.75	25,757	23.17	-19,599	-16,684	34,830	27.21	35
2006	10,806	19.10	3,183	9.19	7,940	28.94	29,013	12.64	-21,390	-18,207	39,819	14.32	37
2007	14,309	32.42	3,512	10.34	10,797	35.98	33,962	17.06	-23,165	-19,653	48,271	21.23	42
2008	17,416	21.71	4,689	33.51	12,727	17.88	39,207	15.44	-26,480	-21,791	56,623	17.30	44
2009	11,866	-31.87	2,369	-49.48	9,497	-25.38	27,300	-30.37	-17,803	-15,434	39,166	-30.83	43
2010	14,425	21.57	3,664	54.66	10,761	13.31	32,427	18.78	-21,666	-18,002	46,852	19.62	44
Δ81/10	10,774	295	700	24	10,074	1,466	28,665	762	-18,591	-17,891	39,439	532	-53

Elaborado con datos del Banco de México

Valor en millones USD

*Porcentaje de importaciones que pueden pagarse con las exportaciones realizadas durante un mismo período de tiempo.

Anexo 3

México: Inversión Extranjera Directa Procedente del TLCAN y de la Unión Europea

	94/99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Σ94/10	1	2	3
Alemania	2,448.0	348.0	-108.0	599.0	446.0	406.0	335.0	629.0	623.0	525.0	22.0	241.0	6,514.0	2.15	1,390	2.88
Austria	10.8	1.8	15.8	0.7	-8.0	1.0	-0.3	42.5	55.5	31.9	-12.2	-0.8	138.7	0.05	129	0.27
Bélgica	132.8	39.6	71.3	108.6	225.7	46.0	-17.4	202.0	230.0	95.2	332.3	35.9	1,502.0	0.50	285	0.59
Bulgaria	-	-	-	-	-	-	0.1	-	0.1	-	-	-	0.2	0.00	9	0.02
Chipre	-	-	1.2	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	1.3	0.00	15	0.03
Dinamarca	290.6	202.3	252.2	208.4	112.2	115.8	40.3	195.5	87.9	46.0	-10.1	-35.4	1,505.7	0.50	179	0.37
Eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	0.2	-	-	-	-	0.2	0.00	8	0.02
Eslovenia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	5	0.01
España	1,243.0	2,117.0	2,894.0	5,008.0	2,849.0	7,883.0	1,289.0	1,779.0	5,380.0	4,880.0	2,639.0	1,305.0	39,266.0	12.97	3,558	7.37
Estonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	0	0
Finlandia	35.3	219.1	83.7	24.9	120.4	-48.1	17.7	19.4	46.8	79.4	50.4	25.5	674.5	0.22	36	0.07
Francia	676.0	-2,453.4	440.8	166.9	532.7	279.4	369.0	155.4	199.2	187.1	260.9	161.5	975.5	0.32	1,274	2.64
Grecia	0.2	-	-	0.1	-	-	-	-	0.1	-	0.1	-0.1	0.4	0.00	23	0.05
Holanda	4,247.0	2,697.0	2,654.0	1,609.0	764.0	3,386.0	3,983.0	2,798.0	5,687.0	1,751.0	2,047.0	8,659.0	40,282.0	13.30	1,706	3.53
Hungría	-	-	-	-	1.6	-	-	-	-	-	-	-	1.6	0.00	24	0.05
Irlanda	26.5	4.9	1.8	107.2	-3.3	-1.1	16.9	-11.2	80.9	96.4	113.0	93.9	525.9	0.17	103	0.21
Italia	124.9	36.5	18.0	38.2	9.6	178.7	27.2	25.8	48.1	107.5	20.4	28.8	663.7	0.22	1,331	2.76
Letonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	1	0
Lituania	-	-	1.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.1	0.00	2	0
Luxemburgo	43.9	21.0	129.0	46.0	32.0	32.0	169.0	178.0	540.0	349.0	128.0	233.0	1,900.9	0.63	255	0.53
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	5	0.01
Polonia	-	-	0.2	0.5	0.6	1.0	1.5	-	0.2	-	11.6	1.0	16.6	0.01	34	0.07
Portugal	8.4	-0.2	0.2	11.5	2.2	-0.8	0.8	-	7.1	52.7	14.4	15.2	111.5	0.04	86	0.18
Reino Unido	2,689.0	283.0	138.0	1,262.0	1,082.0	307.0	1,332.0	936.0	601.0	1,100.0	331.0	471.0	10,532.0	3.48	1,126	2.33
Rep. Checa	-	-	-	-	0.2	-	0.2	0.2	4.1	5.5	1.6	-0.5	11.3	0.00	29	0.06
Rumania	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	16	0.03
Suecia	922.1	-279.0	-124.0	-38.0	-26.0	409.0	375.0	39.0	25.0	66.0	13.0	-52.0	1,330.1	0.44	208	0.43
Total UE	12,898	3,238	6,469	9,153	6,141	12,995	7,939	6,989	13,616	9,373	5,963	11,182	105,956	35.00	11,837	24.52
% UE	22.43	17.88	21.67	38.49	39.02	52.36	33.03	34.23	45.82	36.24	39.21	63.08	35.00	35.00	24.52	24.52
Canadá	2,433	670	1,027	233	304	650	471	594	291	3,042	1,600	756	12,071	3.99	2,636	5.46
Estados Unidos	34,097	13,000	21,435	13,136	8,393	9,159	11,886	12,929	12,372	10,593	6,750	4,892	158,642	52.40	22,449	46.50
Total TLCAN	36,530	13,670	22,462	13,369	8,697	9,809	12,357	13,523	12,663	13,635	8,350	5,648	170,713	56.38	25,085	51.96
% TLCAN	63.52	75.48	75.25	56.21	55.26	39.52	51.41	66.22	42.62	52.72	54.91	31.86	56.38	56.38	51.96	51.96
Total México	57,508	18,110	29,848	23,783	15,737	24,818	24,037	20,420	29,714	25,864	15,206	17,726	302,771	100	48,279	
% de México	1.76	1.30	3.62	3.32	2.49	3.34	2.51	1.45	1.62	1.52	1.36	1.42	1.91			
Total mundial*	3,269	1,393	824	716	633	742	959	1,411	1,833	1,697	1,114	1,244	15,835			

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía y UNCTAD

Millones USD

1) Participación 94/10

2) Número de empresas

3) Porcentaje empresas

*Mil millones US

Anexo 4

Comparación del Tamaño y Potencial de los Países Signatarios de Tratados Comerciales con México

2010	Habitantes		PIB			Exportación				Importación				Saldo para México
	Millones	%	Millones US	%	Per cápita	Millones US	% PIB	Per Cápita	A México*	Millones US	% PIB	Per cápita	De México*	
Total	6,826		62,887,291		9,213	15,238,000	24	2,232	301,370	15,276,000	24	2,238	298,178	-3,192
Canadá	34.059	0.50	1,574,051	2.503	46,215	387,155	25	11,367	8,607	401,540	26	11,790	10,684	2,076
EEUU	309.997	4.54	14,657,800	23.308	47,284	1,278,139	9	4,123	145,007	1,968,071	13	6,349	238,560	93,552
TLCAN	344.056	5.04	16,231,851	25.81	93,499	1,665,294	10	4,840	153,614	2,369,611	15	6,887	249,244	95,628
Alemania	81.603	1.20	3,315,643	5.272	40,631	1,268,844	38	15,549	11,077	1,067,107	32	13,077	3,572	-7,505
Austria	8.377	0.12	376,841	0.599	44,987	151,791	40	18,120	613	158,549	42	18,927	39	-574
Bélgica	10.924	0.16	465,676	0.740	42,630	411,240	88	37,646	780	390,156	84	35,715	873	92
Bulgaria	7.531	0.11	47,702	0.076	6,334	20,620	43	2,738	37	25,341	53	3,365	1	-35
Chipre	0.821	0.01	23,174	0.037	28,237	1,416	6	1,725	2	8,307	36	10,118	13	11
Dinamarca	5.535	0.08	310,760	0.494	56,147	97,211	31	17,563	528	84,432	27	15,254	119	-409
Eslovaquia	5.430	0.08	87,450	0.139	16,104	65,127	74	11,994	102	66,151	76	12,183	9	-92
Eslovenia	2.018	0.03	47,849	0.076	23,706	29,423	61	14,580	80	29,998	63	14,865	8	-72
España	46.018	0.67	1,409,946	2.242	30,639	244,527	17	5,314	3,232	312,228	22	6,785	3,831	599
Estonia	2.248	0.03	24,045	0.038	10,695	11,596	48	5,158	35	12,284	51	5,464	6	-29
Finlandia	5.377	0.08	239,232	0.380	44,489	69,264	29	12,882	374	68,095	28	12,664	64	-310
Francia	62.960	0.92	2,582,527	4.107	41,019	520,524	20	8,268	3,024	605,849	23	9,623	586	-2,438
Grecia	11.187	0.16	305,415	0.486	27,302	20,919	7	1,870	111	50,694	17	4,532	28	-83
Holanda	16.605	0.24	783,293	1.246	47,172	571,900	73	34,441	2,811	516,732	66	31,119	1,842	-969
Hungría	10.013	0.15	128,960	0.205	12,879	95,484	74	9,536	405	88,125	68	8,801	295	-110
Irlanda	4.471	0.07	204,261	0.325	45,689	117,218	57	26,217	832	59,123	29	13,224	226	-606
Italia	60.340	0.88	2,055,114	3.268	34,059	447,847	22	7,422	3,997	483,950	24	8,020	651	-3,346
Letonia	1.333	0.02	19,779	0.031	14,836	9,455	48	7,093	9	11,483	58	8,614	6	-3
Lituania	3.293	0.05	36,364	0.058	11,044	20,819	57	6,322	44	23,277	64	7,069	49	5
Luxemburgo	0.505	0.01	54,950	0.087	108,832	19,638	36	38,887	83	24,073	44	47,669	8	-75
Malta	0.420	0.01	8,288	0.013	19,746	2,522	30	6,005	109	4,176	50	9,943	1	-108
Polonia	38.092	0.56	468,539	0.745	12,300	155,851	33	4,091	338	173,753	37	4,561	92	-246
Portugal	10.638	0.16	229,336	0.365	21,559	48,744	21	4,582	461	75,277	33	7,076	183	-278
Reino Unido	62.222	0.91	2,247,455	3.574	36,120	404,700	18	6,504	2,005	557,530	25	8,960	1,735	-271
Rep. Checa	10.507	0.15	192,152	0.306	18,288	132,971	69	12,655	432	126,185	66	12,010	78	-354
Rumania	21.430	0.31	161,629	0.257	7,542	49,343	31	2,303	89	61,874	38	2,887	46	-43
Suecia	9.327	0.14	455,848	0.725	48,875	158,416	35	16,985	939	147,932	32	15,861	109	-831
U. Europea	499.225	7.31	16,282,228	25.890	851,861	5,147,410	31.61	10,311	32,548	5,232,681	32.14	10,482	14,471	-18,078
Islandia	0.323	-	12,594	0.020	39,026	4,601	37	14,245	3	3,931	31	12,170	0	-3
Liechtenstein	0.036	-	4,683	0.007	130,083		0	-	28		0	-	1	-27
Noruega	4.908	0.07	414,462	0.659	84,444	131,683	32	26,830	253	76,902	19	15,669	41	-212
Suiza	7.789	0.11	523,772	0.833	67,246	195,386	37	25,085	1,452	176,191	34	22,620	867	-585
AELC	13.056	0.19	955,511	1.520	73,186	331,670	35	25,404	1,735	257,024	27	19,686	909	-826

Fuente: OMC, FMI y BANXICO Cifras redondeadas

*Millones US

Anexo 4

Comparación del Tamaño y Potencial de los Países Signatarios de Tratados Comerciales con México

El Salvador	5.864	0.09	21,700	0.035	3,701	4,472	21	763	105	8,548	39	1,458	657	552
Guatemala	14.362	0.21	41,471	0.066	2,888	8,466	20	589	488	13,836	33	963	1,467	978
Honduras	7.614	0.11	15,347	0.024	2,016	5,770	38	758	272	8,490	55	1,115	424	152
Triángulo N	27.840	0.41	78,518.000	0.125	8,605.000	18,708.000	24	672	866.000	30,874.000	39	1,109	2,547.890	1,682
Colombia	45.512	0.67	285,511	0.454	6,273	39,820	14	875	795	40,683	14	894	3,757	2,962
Venezuela *	29.183	0.43	290,678	0.462	9,960	65,786	23	2,254	640	40,800	14	1,398	1,564	924
G-3	74.695	1.10	576,189.000	0.916		105,606.000	18	1,414	1,434.960	81,483.000	14	1,091	5,320.890	3,886
Bolivia ***	10.426	0.15	19,373	0.031	1,858	6,240	32	599	45	5,330	28	511	97	52
Chile	17.190	0.25	203,323	0.323	11,828	69,622	34	4,050	1,952	58,241	29	3,388	1,863	-89
Costa Rica	4.562	0.07	35,780	0.057	7,843	9,341	26	2,048	1,902	13,570	38	2,975	806	-1,096
Israel	7.430	0.11	213,147	0.339	28,686	58,432	27	7,864	510	61,250	29	8,244	89	-421
Japón	127.483	1.87	5,458,872	8.680	42,820	769,839	14	6,039	15,015	692,621	13	5,433	1,923	-13,091
Nicaragua	5.816	0.09	6,551	0.010	1,127	1,851	28	318	124	4,185	64	720	307	183
Uruguay	3.357	0.05	40,272	0.064	11,998	6,733	17	2,006	233	8,622	21	2,568	208	-26
Total TLC's	1,135	16.63	40,101,615	63.77	1,133,311	8,190,746	20	7,217	209,979	8,815,492	22	7,768	277,786	67,804
% TLC's	16.63		63.77			53.75			69.67	57.71			93.16	
Total	6,826		62,887,291		9,213	15,238,000	24	2,232	301,370	15,276,000	24	2,238	298,178	-3,192

** Abandonó el G3 en Noviembre de 2006

*** Denunciado por Bolivia en 2010

Fuente: OMC, FMI y BANXICO Cifras redondeadas

*Millones US

Anexo 5

México: Distribución Porcentual Geográfica de la Exportación

Año	1980	1982	1990	1993	1994	2000	2006	2007	2008	2009	09/10	2010	00/10
Porcentaje Total	100	100	100	100	100	100%	100	100	100	100		100%	
América del Norte	65.97	53.41	70.47	86.04	87.72	90.73							
• Estados Unidos	65.19	50.66	68.77	83.09	85.31	88.71	86.78	84.51	82.55	84.13	-0.59	83.54	-7.19
• Canadá	0.77	2.75	1.71	2.98	2.42	2.02	84.71	82.12	80.11	80.51	-0.55	79.96	-8.75
América Central	1.75	2.59	1.61	1.25	1.12	1.01	1.36	1.58	1.69	1.64	-0.09	1.55	0.54
• Costa Rica	0.62	0.34	0.24	0.19	0.16	0.17	0.21	0.25	0.32	0.28	-0.01	0.27	0.10
• Guatemala	0.38	0.50	0.40	0.39	0.36	0.32	0.37	0.42	0.48	0.52	-0.03	0.49	0.17
• Panamá	0.14	0.71	0.26	0.28	0.20	0.17	0.23	0.27	0.30	0.34	-0.04	0.30	0.13
ALADI	4.29	4.78	3.29	3.27	2.91	2.02	3.25	4.01	4.74	4.41	0.65	5.06	3.04
• Argentina	0.28	0.24	0.43	0.55	0.41	0.17	0.38	0.42	0.45	0.47	0.12	0.59	0.42
• Brasil	2.64	3.37	0.63	0.56	0.62	0.31	0.46	0.74	1.16	1.06	0.21	1.27	0.96
• Chile	0.17	0.05	0.34	0.37	0.33	0.26	0.36	0.43	0.54	0.46	0.16	0.62	0.36
• Colombia	0.31	0.23	0.41	0.46	0.50	0.28	0.85	1.08	1.04	1.09	0.17	1.26	0.98
Unión Europea	15.89	21.27	13.09	5.02	4.46	3.38	4.44	5.32	5.97	5.17	-0.34	4.83	1.45
• Alemania	1.87	1.13	1.26	0.83	0.65	0.93	1.19	1.51	1.72	1.40	-0.20	1.20	0.27
• España	7.98	8.55	5.43	1.76	1.40	0.92	1.35	1.32	1.48	1.08	0.20	1.28	0.36
• Francia	3.70	4.39	2.05	0.83	0.81	0.23	0.22	0.26	0.18	0.22	-0.02	0.20	-0.03
• Holanda	0.50	0.08	1.25	0.37	0.28	0.26	0.53	0.70	0.86	0.75	-0.13	0.62	0.36
• Italia	0.65	1.97	0.79	0.15	0.14	0.13	0.11	0.18	0.20	0.23	-0.01	0.22	0.09
• Reino Unido	0.57	4.30	0.70	0.41	0.43	0.52	0.37	0.57	0.60	0.55	0.03	0.58	0.06
Asia	9.94	12.39	7.81	2.37	2.43	1.15	2.56	2.79	2.97	3.30	0.30	3.60	2.45
• China	0.60	0.41	0.24	0.09	0.07	0.12	0.68	0.70	0.70	0.96	0.45	1.41	1.29
• Japón	4.76	6.83	5.61	1.32	1.64	0.56	0.64	0.71	0.71	0.70	-0.06	0.64	0.08
Oceanía	0.10	0.07	0.21	0.11	0.10	0.06	0.19	0.22	0.25	0.25	-0.01	0.24	0.18
• Australia	0.05	0.06	0.14	0.09	0.09	0.05	0.18	0.21	0.23	0.23	-0.01	0.22	0.17
• Nueva Zelanda	0.01	0.01	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.00	0.02	0.01
África	0.12	0.78	0.21	0.07	0.02	0.03	0.19	0.17	0.28	0.28	-0.12	0.16	0.13

Anexo 6

México: Exportación Total y Saldo por Rubros

	Exportación								Importación				Saldo		
	Total	Definitiva				IMMEX			Total	Definitiva		IMMEX	Total	Definitiva	IMMEX
		Total	Petróleo	Agroind	Otros	Total	Reexp	VA*		Total	Agroind				
1993	51,832	16,731	6,432	3,990	6,309	35,101	21,355	13,746	67,548	46,193	5,561	21,355	-15,716	-29,462	13,746
1994	60,833	19,284	7,445	4,432	7,407	41,549	32,160	9,389	79,374	47,214	6,896	32,160	-18,541	-27,930	9,389
1995	79,823	24,437	8,422	6,278	9,737	55,386	41,409	13,977	72,475	31,066	4,856	41,409	7,348	-6,629	13,977
1996	96,000	26,786	11,654	6,332	8,800	69,214	50,713	18,501	89,469	38,756	7,129	50,713	6,531	-11,970	18,501
1997	110,380	25,262	11,334	7,018	6,910	85,118	60,377	24,741	109,798	49,421	6,943	60,377	582	-24,159	24,741
1998	117,500	19,899	7,147	7532	5,220	97,601	69,016	28,585	125,246	56,230	7,702	69,016	-7,746	-36,331	28,585
1999	136,703	21,090	9,921	7,915	3,254	115,613	79,467	36,146	142,063	62,596	7,953	79,467	-5,360	-41,506	36,146
2000	166,424	29,168	16,383	8,512	4,273	137,256	97,680	39,576	174,473	76,793	8,941	97,680	-8,049	-47,625	39,576
2001	158,542	27,113	12,799	8,116	6,198	131,429	87,755	43,674	168,275	80,520	10,282	87,755	-9,733	-53,407	43,674
2002	160,682	30,999	14,464	8,250	8,285	129,683	87,414	42,269	168,678	81,264	10,766	87,414	-7,996	-50,265	42,269
2003	165,355	37,955	18,628	9,208	10,119	127,400	85,943	41,457	170,958	85,015	11,690	85,943	-5,603	-47,060	41,457
2004	189,200	48,708	23,352	10,512	14,844	140,492	98,096	42,396	197,303	99,207	12,977	98,096	-8,103	-50,499	42,396
2005	213,995	63,118	31,896	12,196	19,026	150,877	105,926	44,951	221,414	115,488	13,919	105,926	-7,419	-52,370	44,951
2006	250,461	76,290	39,124	14,212	22,954	174,171	121,404	52,767	256,205	134,801	15,655	121,404	-5,744	-58,511	52,767
2007	271,875	73,910	42,886	14,728	16,296	197,965	122,056	75,909	281,949	159,893	18,953	122,056	-10,074	-85,983	75,909
2008	291,807	75,478	50,683	16,283	8,512	216,329	129,857	86,472	308,645	178,788	22,688	129,857	-16,838	-103,310	86,472
2009	229,705	54,362	30,881	16,024	7,457	175,343	108,095	67,248	234,385	126,290	17,971	108,095	-4,680	-71,928	67,248
2010	298,361	69,927	41,682	18,108	10,137	228,434	152,577	75,857	301,482	148,905	20,302	152,577	-3,121	-78,978	75,857
93/00	246,529	53,196	35,250	14,118	3,828	193,333	131,222	62,111	233,934	102,712	14,741	131,222	12,595	-49,516	62,111
94/10	312%	296%	426%	221%	210%	319%	278%	462%	223%	186%	127%	278%	-69%	109%	462%
96/10	476%	318%	548%	354%	61%	551%	614%	452%	346%	222%	265%	614%	-80%	168%	452%

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.

Valor en millones USD

*Exportaciones con valor agregado

Anexo 7

México: Estructura de la Balanza Comercial con el TLCAN por Rubros

Año	Exportación					Importación					Saldo		
	Total	Definitiva	%	IMMEX	%	Total	Definitiva	%	IMMEX	%	Total	Definitiva	IMMEX
1993	44,611	11,702	26.23	32,936	73.83	46,456	27,627	59.47	18,842	40.56	-1,845	-15,925	14,094
1994	53,276	14,395	27.02	38,893	73.00	56,437	29,886	52.95	26,573	47.08	-3,161	-15,491	12,320
1995	68,597	18,062	26.33	50,544	73.68	55,277	20,785	37.60	34,492	62.40	13,320	-2,723	16,052
1996	82,746	19,307	23.33	63,489	76.73	69,282	26,832	38.73	42,345	61.12	13,464	-7,525	21,144
1997	96,341	18,203	18.89	78,170	81.14	83,970	33,479	39.87	50,518	60.16	12,371	-15,276	27,652
1998	104,393	14,227	13.63	90,166	86.37	95,387	37,888	39.72	57,448	60.23	9,006	-23,661	32,718
1999	122,921	15,895	12.93	107,086	87.12	108,237	42,107	38.90	66,129	61.10	14,684	-26,212	40,957
2000	150,994	21,360	14.15	129,634	85.85	131,582	51,241	38.94	80,342	61.06	19,412	-29,881	49,292
2001	143,406	19,520	13.61	123,905	86.40	117,869	51,112	43.36	66,770	56.65	25,537	-31,592	57,135
2002	145,763	23,113	15.86	122,650	84.14	111,037	47,009	42.34	62,160	55.98	34,726	-23,896	60,490
2003	149,634	29,143	19.48	120,490	80.52	109,807	49,628	45.20	60,179	54.80	39,827	-20,485	60,311
2004	170,251	37,915	22.27	132,336	77.73	116,277	55,547	47.77	60,730	52.23	53,974	-17,632	71,606
2005	187,669	48,586	25.89	139,083	74.11	124,569	63,732	51.16	60,837	48.84	63,100	-15,146	78,246
2006	217,468	58,626	26.96	158,843	73.04	137,828	73,708	53.48	64,120	46.52	79,640	-15,082	94,723
2007	229,693	57,997	25.25	171,696	74.75	147,482	87,348	59.23	60,134	40.77	82,211	-29,351	111,562
2008	241,655	59,349	24.56	182,306	75.44	160,784	98,561	61.30	62,223	38.70	80,871	-39,212	120,083
2009	193,188	42,529	22.01	150,659	77.99	119,738	69,714	58.22	50,024	41.78	73,450	-27,185	100,635
2010	249,243	54,362	21.81	194,881	78.19	153,614	82,809	53.91	70,805	46.09	95,629	-28,447	124,076
93/10	204,632	42,660	-4.42	161,945	4.36	107,158	55,182	-5.56	51,963	5.56	97,474	-12,522	109,982

93/10	458.7%	364.6%	16.9%	491.7%	5.9%	230.7%	199.7%	-9.3%	275.8%	13.6%	458.7%
--------------	---------------	---------------	--------------	---------------	-------------	---------------	---------------	--------------	---------------	--------------	---------------

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.
Valor en millones US

Anexo 8

Evolución de la Relación de México con Signatarios de Tratados Comerciales

	Exportación			Importación			Saldo		
	1993	2010	Δ93/10	1993	2010	Δ93/10	1993	2010	Δ93/10
1. Canadá	1,563	10,684	9,121	1,175	8,607	7,432	388	2,077	1,689
2. EEUU	42,912	238,559	195,647	45,295	145,007	99,712	-2,383	93,552	95,935
TLCAN	44,475	249,242	204,767	46,470	153,615	107,145	-1,995	95,627	97,622
3. Alemania	430	3,572	3,142	2,852	11,077	8,225	-2,422	-7,505	-5,083
4. Austria	42	39	-3	106	613	507	-64	-574	-510
5. Bélgica	284	873	589	275	780	505	9	93	84
6. Bulgaria	1	1	0	8	37	29	-7	-36	-29
7. Chipre	1	13	12	1	2	1	0	11	11
8. Dinamarca	18	119	101	130	528	398	-112	-409	-297
9. Eslovaquia	0	9	9	0	102	102	0	-93	-93
10. Eslovenia	0	8	8	0.3	80	80	0	-72	-72
11. España	877	3,831	2,954	1,155	3,232	2,077	-278	599	877
12. Estonia	0	6	6	0	35	35	0	-29	-29
13. Finlandia	1	64	63	50	374	324	-49	-310	-261
14. Francia	446	586	140	1,105	3,024	1,919	-659	-2,438	-1,779
15. Grecia	6	28	22	23	111	88	-17	-83	-66
16. Holanda	124	1,842	1,718	242	2,811	2,569	-118	-969	-851
17. Hungría	1	295	294	5	405	400	-4	-110	-106
18. Irlanda	82	226	144	151	832	681	-69	-606	-537
19. Italia	78	651	573	834	3,997	3,163	-756	-3,346	-2,590
20. Letonia	0	6	6	0	9	9	0	-3	-3
21. Lituania	0	49	49	0.5	44	44	0	5	5
22. Luxemburgo	0	8	8	4	83	79	-4	-75	-71
23. Malta	1	1	0	0.3	109	109	1	-108	-109
24. Polonia	3	92	89	72	338	266	-69	-246	-177
25. Portugal	71	183	112	12	461	449	59	-278	-337
26. Reino Unido	220	1,734	1,514	593	2,005	1,412	-373	-271	102
27. Rep. Checa	2	78	76	31	432	401	-29	-354	-325
28. Rumania	0	46	46	6	89	83	-6	-43	-37
29. Suecia	17	109	92	265	939	674	-248	-830	-582
Unión Europea	2,705	14,425	11,720	7,921	32,497	24,576	-5,215	-18,072	-12,857
30. Islandia	1	0	-1	0.1	3	3	1	-3	-4
31. Liechtenstein	0	1	1	2	28	26	-2	-27	-25
32. Noruega	10	41	31	33	253	220	-23	-212	-189
33. Suiza	141	867	726	497	1,452	955	-356	-585	-229
AELC	152	909	757	532	1,736	1,204	-380	-827	-447
34. El Salvador	113	657	544	14	105	91	99	552	453
35. Guatemala	204	1,467	1,263	62	488	426	142	979	837
36. Honduras	38	424	386	6	272	266	32	152	120
Triángulo Norte	355	2,548	2,193	82	82	-82	273	2,548	2,275
37. Colombia	239	3,757	3,518	84	522	438	155	3,235	3,080
38. Venezuela	228	1,564	1,336	227	640	413	1	924	923
G-3	467	5,321	4,854	311	311	-311	156	5,321	5,165
39. Bolivia	17	97	80	16	45	29	1	52	51
40. Chile	200	1,863	1,663	130	1,952	1,822	70	-89	-159
41. Costa Rica	99	806	707	22	1,902	1,880	77	-1,096	-1,173
42. Israel	103	89	-14	45	510	465	58	-421	-479
43. Japón	707	1,923	-705	3,929	15,015	11,086	-3,222	-15,013	-11,791
44. Nicaragua	21	307	286	11	124	113	10	183	173
45. Uruguay	180	208	28	43	233	190	137	-25	-162
Total TLC's	49,481	275,817	226,336	59,512	207,629	148,117	-10,030	68,188	78,218
% TLC's	95.37%	92.44%	-2.93%	91.04%	68.87%	-22.17%			
TLCAN	44,475	249,242	204,767	46,470	153,615	107,145	-1,995	95,627	97,622
% TLCAN	85.72%	83.54%	-2.18%	71.09%	50.95%	-20.14%			
TLC's sin TLCAN	5,006	26,575	21,569	13,042	54,014	40,972	-8,035	-27,439	-19,404
% s/TLCAN	9.65%	8.91%	-0.74%	19.95%	17.92%	-2.03%			
Total sin TLC's	2,405	22,544	20,139	5,855	93,853	87,998	-3,450	-71,309	-67,859
% s/TLC's	4.63%	7.56%	2.93%	8.96%	31.13%	22.17%			
Total Mundial	51,886	298,361	246,475	65,367	301,482	236,115	-13,481	-3,121	10,360

Elaborado con datos de BANXICO.

Valor en millones USD. Cifras redondeadas

Venezuela abandonó el G3 en Noviembre de 2006, Bolivia denunció el TLC en el 2010

Anexo 9

México: Población Económicamente Activa y Empleo

Miles de personas	1993	2000	2006	2007	2008	2009	09/10	2010	Δ 93/10	%Δ 93/10	Δ 93/00	%Δ 93/00	Δ 00/10	%Δ 00/10
Población total	86,613	100,453	106,633	107,699	108,327	109,410	2,913	112,337	25,723	29.70	13,840	15.98	11,883	11.83
PEA > 18 años	33,652	39,634	44,447	44,667	45,535	46,309	1,090	47,399	13,747	40.85	5,982	17.78	7,765	19.59
Ocupación oficial	32,498	38,683	42,847	43,005	43,568	44,086	753	44,839	12,341	37.97	6,185	19.03	6,156	15.91
Desempleo oficial	1,154	951	1,542	1,662	1,967	2,223	337	2,560	1,406	121.84	-203	-17.59	1,609	169.19
Desempleo oficial %	3.4	2.4	3.6	3.72	4.32	4.80	0.60	5.40	2.00	2.00	-1.00	-1.00	3.00	3.00
Total afiliados IMSS	10,076	12,732	14,080	14,875	14,115	13,877	735	14,612	4,536	45.02	2,656	26.36	1,880	14.77
• Agricultura	423	275	336	369	390	418	-63	355	-68	-16.08	-148	-34.99	80	29.09
• Minería	64	77	77	86	99	108	-3	105	41	64.06	13	20.31	28	36.36
• Transformación	2,967	4,858	4,030	4,047	3,789	3,645	133	3,778	811	27.33	1,891	63.73	-1,080	-22.23
• Construcción	282	1,298	1,310	1,376	1,321	1,239	-111	1,128	846	300	1,016	360.28	-170	-13.1
• Electricidad	105	150	165	168	175	133	11	144	39	37.14	45	42.86	-6	-4
• Servicios	4,811	6,600	7,655	8,134	8,341	8,344	757	9,101	4,290	89.17	1,789	37.19	2,501	37.89
✓ Comercio	1,704	2,540	2,800	2,949	3,045	3,022	20	3,042	1,338	78.52	836	49.06	502	19.76
✓ Transporte	496	707	753	783	798	778	-6	772	276	55.65	211	42.54	65	9.19
✓ Servicios empresas	1,671	2,648	3,169	3,433	3,501	3,525	-21	3,504	1,833	109.69	977	58.47	856	32.33
✓ Servicios sociales	940	705	933	969	997	1,019	764	1,783	843	89.68	-235	-25	1,078	152.91
○ Maquiladora	542	1,291	1,212	1,230	1,100	982		N. D.	N. D.	N. D.	749	138.19	N. D.	N. D.
Total burocracia	2,317	2,576	2,656	2,700	2,765	2,765	13	2,778	461	19.90	259	11.18	202	7.84
• Afiliados ISSSFAM	210	238	236	247	249	249	13	262	52	24.76	28	13.33	24	10.08
• Afiliados ISSSTE	2,107	2,338	2,420	2,453	2,516	2,516	0	2,516	409	19.41	231	10.96	178	7.61
Total empleos formales	12,393	15,308	16,736	17,575	16,880	16,642	748	17,390	4,997	40.32	2,915	23.52	2,082	13.60
Δ PEA		5,982	1,215	220	868	774		1,090	13,747	40.85	5,982	17.78	7,765	19.59
Δ Empleos formales		2,915	919	839	-695	-238		748	4,997	40.32	2,915	23.52	2,082	13.60
Empleo formal/PEA		-2,967	-296	619	-1,563	-1,012		-342	-8,750	-63.65	-2,967	-51.27	-5,683	-73.19

Anexo 10

México: Estructura Porcentual de la Exportación Total con Petróleo

	Exportación														
	Total	Definitiva								IMMEX					
		Total	%	Petróleo	%	Agroind	%	Otros	%	Total	%	Reexp**	%	VA*	%
1993	51,832	16,731	32.28	6,432	12.41	3,990	7.70	6,309	12.17	35,101	67.72	21,355	41.20	13,746	26.52
1994	60,833	19,284	31.70	7,445	12.24	4,432	7.29	7,407	12.18	41,549	68.30	32,160	52.87	9,389	15.43
1995	79,823	24,437	30.61	8,422	10.55	6,278	7.86	9,737	12.20	55,386	69.39	41,409	51.88	13,977	17.51
1996	96,000	26,786	27.90	11,654	12.14	6,332	6.60	8,800	9.17	69,214	72.10	50,713	52.83	18,501	19.27
1997	110,380	25,262	22.89	11,334	10.27	7,018	6.36	6,910	6.26	85,118	77.11	60,377	54.70	24,741	22.41
1998	117,500	19,899	16.94	7,147	6.08	7532	6.41	5,220	4.44	97,601	83.06	69,016	58.74	28,585	24.33
1999	136,703	21,090	15.43	9,921	7.26	7,915	5.79	3,254	2.38	115,613	84.57	79,467	58.13	36,146	26.44
2000	166,424	29,168	17.53	16,383	9.84	8,512	5.11	4,273	2.57	137,256	82.47	97,680	58.69	39,576	23.78
2001	158,542	27,113	17.10	12,799	8.07	8,116	5.12	6,198	3.91	131,429	82.90	87,755	55.35	43,674	27.55
2002	160,682	30,999	19.29	14,464	9.00	8,250	5.13	8,285	5.16	129,683	80.71	87,414	54.40	42,269	26.31
2003	165,355	37,955	22.95	18,628	11.27	9,208	5.57	10,119	6.12	127,400	77.05	85,943	51.97	41,457	25.07
2004	189,200	48,708	25.74	23,352	12.34	10,512	5.56	14,844	7.85	140,492	74.26	98,096	51.85	42,396	22.41
2005	213,995	63,118	29.50	31,896	14.91	12,196	5.70	19,026	8.89	150,877	70.50	105,926	49.50	44,951	21.01
2006	250,461	76,290	30.46	39,124	15.62	14,212	5.67	22,954	9.16	174,171	69.54	121,404	48.47	52,767	21.07
2007	271,875	73,910	27.19	42,886	15.77	14,728	5.42	16,296	5.99	197,965	72.81	122,056	44.89	75,909	27.92
2008	291,807	75,478	25.87	50,683	17.37	16,283	5.58	8,512	2.92	216,329	74.13	129,857	44.50	86,472	29.63
2009	229,705	54,362	23.67	30,881	13.44	16,024	6.98	7,457	3.25	175,343	76.33	108,095	47.06	67,248	29.28
2010	298,361	69,927	23.44	41,682	13.97	18,108	6.07	10,137	3.40	228,434	76.56	152,577	51.14	75,857	25.42
93/00	246,529	53,196	-8.84	35,250	1.56	14,118	-1.63	3,828	-8.77	193,333	8.84	131,222	9.94	62,111	-1.10

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.

Valor en millones USD

*Valor agregado en operaciones de maquila y PITEX

**Insumos importados temporalmente para operaciones de maquila o PITEX

Anexo 11

México: Estructura de la Balanza Comercial con el TLCAN por Rubros

Año	Exportación					Importación					Saldo		
	Total	Definitiva	%	IMMEX	%	Total	Definitiva	%	IMMEX	%	Total	Definitiva	IMMEX
1993	44,611	11,702	26.23	32,936	73.83	46,456	27,627	59.47	18,842	40.56	-1,845	-15,925	14,094
1994	53,276	14,395	27.02	38,893	73.00	56,437	29,886	52.95	26,573	47.08	-3,161	-15,491	12,320
1995	68,597	18,062	26.33	50,544	73.68	55,277	20,785	37.60	34,492	62.40	13,320	-2,723	16,052
1996	82,746	19,307	23.33	63,489	76.73	69,282	26,832	38.73	42,345	61.12	13,464	-7,525	21,144
1997	96,341	18,203	18.89	78,170	81.14	83,970	33,479	39.87	50,518	60.16	12,371	-15,276	27,652
1998	104,393	14,227	13.63	90,166	86.37	95,387	37,888	39.72	57,448	60.23	9,006	-23,661	32,718
1999	122,921	15,895	12.93	107,086	87.12	108,237	42,107	38.90	66,129	61.10	14,684	-26,212	40,957
2000	150,994	21,360	14.15	129,634	85.85	131,582	51,241	38.94	80,342	61.06	19,412	-29,881	49,292
2001	143,406	19,520	13.61	123,905	86.40	117,869	51,112	43.36	66,770	56.65	25,537	-31,592	57,135
2002	145,763	23,113	15.86	122,650	84.14	111,037	47,009	42.34	62,160	55.98	34,726	-23,896	60,490
2003	149,634	29,143	19.48	120,490	80.52	109,807	49,628	45.20	60,179	54.80	39,827	-20,485	60,311
2004	170,251	37,915	22.27	132,336	77.73	116,277	55,547	47.77	60,730	52.23	53,974	-17,632	71,606
2005	187,669	48,586	25.89	139,083	74.11	124,569	63,732	51.16	60,837	48.84	63,100	-15,146	78,246
2006	217,468	58,626	26.96	158,843	73.04	137,828	73,708	53.48	64,120	46.52	79,640	-15,082	94,723
2007	229,693	57,997	25.25	171,696	74.75	147,482	87,348	59.23	60,134	40.77	82,211	-29,351	111,562
2008	241,655	59,349	24.56	182,306	75.44	160,784	98,561	61.30	62,223	38.70	80,871	-39,212	120,083
2009	193,188	42,529	22.01	150,659	77.99	119,738	69,714	58.22	50,024	41.78	73,450	-27,185	100,635
2010	249,243	54,362	21.81	194,881	78.19	153,614	82,809	53.91	70,805	46.09	95,629	-28,447	124,076
93/10	204,632	42,660	-4.42	161,945	4.36	107,158	55,182	-5.56	51,963	5.56	97,474	-12,522	109,982

Anexo 12

Comparación del Tamaño y Potencial de los Países Miembros del TLCAN y la Unión Europea

2010	Habitantes		PIB			Exportación				Importación				*Saldo para México
	Millones	%	Millones USD	%	Per Cápita	Millones US	% PIB	Per cápita	*A México	Millones US	% PIB	Per cápita	*De México	
Canadá	34.059	0.50	1,574,051	2.503	46,215	387,155	25	11,367	8,607	401,540	26	11,790	10,684	2,076
EEUU	309.997	4.54	14,657,800	23.308	47,284	1,278,139	9	4,123	145,007	1,968,071	13	6,349	239,560	93,552
México	112.336	1.65	1,039,121	1.652	9,250	298,361	29	2,656		310,618	30	2,765		
Norteamérica	456	6.69	17,270,972	27.46	37,842	1,963,655	11	4,303	153,614	2,680,229	16	5,873	250,244	95,628
% Sin México	6.69	5.04	27.46	25.81	47,178	12.89	10	4,840	50.97	17.55	15	6,887	83.92	
Alemania	81.603	1.20	3,315,643	5.272	40,631	1,268,844	38	15,549	11,077	1,067,107	32	13,077	3,572	-7,505
Austria	8.377	0.12	376,841	0.599	44,987	151,791	40	18,120	613	158,549	42	18,927	39	-574
Bélgica	10.924	0.16	465,676	0.740	42,630	411,240	88	37,646	780	390,156	84	35,715	873	92
Bulgaria	7.531	0.11	47,702	0.076	6,334	20,620	43	2,738	37	25,341	53	3,365	1	-35
Chipre	0.821	0.01	23,174	0.037	28,237	1,416	6	1,725	2	8,307	36	10,118	13	11
Dinamarca	5.535	0.08	310,760	0.494	56,147	97,211	31	17,563	528	84,432	27	15,254	119	-409
Eslovaquia	5.430	0.08	87,450	0.139	16,104	65,127	74	11,994	102	66,151	76	12,183	9	-92
Eslovenia	2.018	0.03	47,849	0.076	23,706	29,423	61	14,580	80	29,998	63	14,865	8	-72
España	46.018	0.67	1,409,946	2.242	30,639	244,527	17	5,314	3,232	312,228	22	6,785	3,831	599
Estonia	2.248	0.03	24,045	0.038	10,695	11,596	48	5,158	35	12,284	51	5,464	6	-29
Finlandia	5.377	0.08	239,232	0.380	44,489	69,264	29	12,882	374	68,095	28	12,664	64	-310
Francia	62.960	0.92	2,582,527	4.107	41,019	520,524	20	8,268	3,024	605,849	23	9,623	586	-2,438
Grecia	11.187	0.16	305,415	0.486	27,302	20,919	7	1,870	111	50,694	17	4,532	28	-83
Holanda	16.605	0.24	783,293	1.246	47,172	571,900	73	34,441	2,811	516,732	66	31,119	1,842	-969
Hungría	10.013	0.15	128,960	0.205	12,879	95,484	74	9,536	405	88,125	68	8,801	295	-110
Irlanda	4.471	0.07	204,261	0.325	45,689	117,218	57	26,217	832	59,123	29	13,224	226	-606
Italia	60.340	0.88	2,055,114	3.268	34,059	447,847	22	7,422	3,997	483,950	24	8,020	651	-3,346
Letonia	1.333	0.02	19,779	0.031	14,836	9,455	48	7,093	9	11,483	58	8,614	6	-3
Lituania	3.293	0.05	36,364	0.058	11,044	20,819	57	6,322	44	23,277	64	7,069	49	5
Luxemburgo	0.505	0.01	54,950	0.087	108,832	19,638	36	38,887	83	24,073	44	47,669	8	-75
Malta	0.420	0.01	8,288	0.013	19,746	2,522	30	6,005	109	4,176	50	9,943	1	-108
Polonia	38.092	0.56	468,539	0.745	12,300	155,851	33	4,091	338	173,753	37	4,561	92	-246
Portugal	10.638	0.16	229,336	0.365	21,559	48,744	21	4,582	461	75,277	33	7,076	183	-278
Reino Unido	62.222	0.91	2,247,455	3.574	36,120	404,700	18	6,504	2,005	557,530	25	8,960	1,735	-271
Rep. Checa	10.507	0.15	192,152	0.306	18,288	132,971	69	12,655	432	126,185	66	12,010	78	-354
Rumania	21.430	0.31	161,629	0.257	7,542	49,343	31	2,303	89	61,874	38	2,887	46	-43
Suecia	9.327	0.14	455,848	0.725	48,875	158,416	35	16,985	939	147,932	32	15,861	109	-831
U. Europea 27 países	499	7.31	16,282,228	25.89	32,630	5,147,410	31.61	10,311	32,548	5,232,681	32.14	10,482	14,471	-18,078
%	7.31		25.89			33.78			10.80	34.25			4.85	
Total Mundial	6,826	100	62,887,291	100	9,213	15,238,000	24	2,232	301,370	15,276,000	24	2,238	298,178	-3,192

Elaborado con datos de la OMC, FMI y Banco de México.

Cifras redondeada.

*Millones USD

Anexo 13

México: Principales Exportaciones Definitivas a la Unión Europea

SA	Descripción	2007	2008	2009	2010
2709	Petróleo crudo	2,971.84	3,550.41	1,995.70	3,202.87
7204	Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición	38.15	37.02	25.71	55.96
0409	Miel natural	32.97	50.46	47.38	42.00
1001	Trigo y morcajo (tranquillón)	41.54	56.55	101.28	41.68
0307	Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos	19.51	3.86	13.38	38.36
0813	Frutos secos	35.83	41.69	38.42	37.85
7108	Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado	0.97	24.11	39.64	31.61
7118	Monedas	-	2.31	12.81	27.58
8703	Automóviles de turismo y para transporte de personas	13.01	17.10	13.17	26.84
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	14.67	15.11	12.92	17.34
9804	Menajes de casa	13.49	15.64	15.57	16.39
8704	Vehículos para el transporte de personas	1.98	1.59	11.99	14.44
3901	Polímeros de etileno en formas primarias	43.36	36.12	16.35	13.68
2817	Hidróxido y peróxido de magnesio	-	12.94	16.27	13.67
7113	Joyería y demás manufacturas	13.96	13.49	13.70	13.47
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla	13.29	16.35	13.79	13.34
8212	Navajas y maquinillas de afeitarse	2.80	2.56	1.65	11.58
0804	Dátiles, higos, piñas y aguacates	9.23	10.74	8.83	9.76
3204	Materias colorantes orgánicas sintéticas	7.14	9.22	8.52	9.30
0604	Follajes, hojas y ramas	9.39	9.08	9.26	8.94
2513	Piedras y abrasivos naturales	7.66	8.63	7.02	6.32
3305	Preparaciones capilares	-	1.58	2.13	5.05
4011	Neumáticos nuevos de caucho	5.83	6.67	5.34	4.95
1209	Semillas, frutos y esporas para siembra	0.66	0.65	1.28	4.93
0803	Bananas o plátanos frescos	-	0.01	0.07	4.66
8504	Transformadores, convertidores y rectificadores eléctricos	5.65	7.69	4.67	4.57
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar (tequila)	3.62	4.04	3.80	4.37
4016	Manufacturas de caucho	0.83	0.95	1.16	4.23
3301	Aceites esenciales	5.42	6.43	4.72	4.11
3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel	4.21	3.59	3.07	4.07
4104	Cueros y pieles depilados de bovino	1.11	1.18	1.92	4.01
8481	Artículos de grifería	1.41	1.00	2.02	3.85
8543	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia	0.11	0.70	0.22	3.58
0904	Pimienta del género capsicum	-	2.75	3.65	3.53
9403	Muebles y sus partes	5.42	4.49	3.13	3.09
0810	Frutos secos	-	2.16	2.73	3.02
1515	Grasas y aceites vegetales fijos	2.32	2.32	1.99	2.85
0805	Agrios frescos o secos	-	2.20	3.16	2.83
0306	Crustáceos	1.27	1.18	0.18	2.79
4901	Libros, folletos e impresos similares	4.00	3.95	2.69	2.66
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto crudos	2.54	1.99	1.72	2.61
3919	Plástico no celular en diversas formas	2.08	2.39	1.88	2.59
9603	Escobas, cepillos y brochas	0.05	0.84	2.61	2.58
3926	Manufacturas de plástico	3.12	3.42	3.03	2.52
3004	Medicamentos	4.45	0.87	0.64	2.46
8431	Partes para maquinaria para elevación	1.09	1.81	1.24	2.31
8532	Condensadores eléctricos	2.15	2.66	1.48	2.31
8803	Partes para aeronaves	2.05	0.58	1.39	2.26
8537	Cuadros, paneles y consolas de control de energía	0.83	0.83	0.81	2.11
9503	Juguetes	0.45	1.68	1.79	2.09
8309	Tapones y tapas de metales comunes	0.64	0.38	1.46	2.06
2833	Sulfatos, alumbres y perosulfatos	0.71	1.02	1.45	1.99
6403	Calzado de cuero con suela de caucho, plástico o cuero natural	1.30	1.27	1.61	1.64
1703	Melaza de azúcar	1.55	3.75	4.83	1.57
2005	Legumbres y hortalizas preparadas	0.16	0.28	0.52	1.51
7404	Desperdicios y desechos de cobre	0.76	3.99	0.60	1.51
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía etc.	0.25	3.71	3.80	1.40
2106	Preparaciones alimenticias	0.25	0.77	1.63	1.35
8511	Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o arranque	0.06	0.08	0.08	1.15
2009	Jugos de frutas u otros frutos, incluido el mosto	0.29	0.77	0.96	0.94

Anexo 14

México: Principales Exportaciones IMMEX a la Unión Europea

SA	Descripción	2007	2008	2009	2010
8703	Automóviles de turismo	2,767	3,723	2,069	2,254
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	596	2,015	1,744	1,491
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	542	337	229	264
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología etc.	285	239	198	221
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	174	198	135	207
8409	Partes para motor de émbolo	184	188	98	161
8411	Turborreactores, turbopropulsores y demás turbinas	129	150	118	154
2917	Acidos policarboxílicos	66	71	109	148
2613	Menas de molibdeno	187	250	37	123
2203	Cerveza	105	127	134	121
3904	Polímeros de PVC	83	74	77	101
8543	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia	24	76	80	98
8544	Hilos, cables, incluidos los coaxiales y demás conductores	82	102	94	97
9026	Instrumentos y aparatos p/medida o control del caudal, nivel etc.	60	64	61	88
3206	Materias colorantes	113	68	87	85
8518	Micrófonos y sus soportes; altavoces (altoparlantes)	54	70	52	79
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores	24	31	41	77
8421	Centrifugadoras, aparatos para filtrar o depurar	47	51	43	74
4002	Caucho sintético	80	86	49	71
0901	Café sin descafeinar	89	63	66	69
8528	Aparatos receptores de televisión	16	7	21	64
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, de corriente	46	50	38	61
9503	Juguetes y modelos reducidos	33	16	16	55
8511	Bujías de encendido	62	53	33	51
8407	Motores de émbolo	96	92	50	51
9032	Instrumentos y aparatos automáticos para regulación	170	95	37	36
8537	Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes	21	28	25	31
8529	Partes p/aparatos de radiotelefonía, televisores y radionavegación	19	10	15	30
8545	Electrodos y escobillas de carbón	26	33	10	28
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia	4	3	13	24
8542	Circuitos integrados y microestructuras	24	21	18	22
8538	Partes para aparatos de corte, seccionamiento etc. de corriente	14	15	9	22
8473	Partes y accesorios para computadora y máquinas de escribir	162	61	33	21
7326	Las demás manufacturas de hierro o acero	39	52	21	21
8531	Aparatos eléctricos de señalización acústica o visual	1	0	16	21
9031	Aparatos e instrumentos de medida y control	3	10	26	19
7207	Productos semimanufacturados de hierro o acero	4	354	43	18
2843	Metales preciosos en estado coloidal	8	8	17	18
8302	Guarniciones, herrajes y artículos similares, de metales comunes	16	13	11	17
9013	Dispositivos de cristales líquidos	0	67	13	16
9403	Muebles	7	6	10	15
3926	Las demás manufacturas de plástico	13	13	12	15
3923	Artículos para el transporte o envasado, de plástico	13	10	9	14
7204	Desperdicios y desechos de fundición	50	42	5	13
9030	Osciloscopios, analizadores de espectro etc.	0	1	3	13
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico	11	9	7	11
4818	Papel higiénico, pañuelos, toallitas etc.	11	14	10	11
8431	Partes para aparatos de elevación	5	10	5	10
8476	Máquinas automáticas para la venta cigarros, alimentos etc.	24	59	18	10
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos	12	8	14	9
8467	Herramientas neumáticas, hidráulicas o con motor incorporado	7	7	4	9
7404	Desperdicios y desechos de cobre	2	6	4	8
9029	Contadores de producción, taxímetros, cuentakilómetros etc.	0	0	2	8
8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores	3	1	8	8
9006	Cámaras fotográficas, flashes, lámparas, tubos etc.	16	11	5	7
8301	Candados, cerraduras y cerrojos	20	17	4	7
6109	T-shirts y camisetas interiores de punto	3	6	5	5
9401	Asientos	2	5	4	5
8515	Máquinas y aparatos para soldar (aunque puedan cortar)	3	4	5	5
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía	5	0	0	2

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía Valor en millones US

- 1) Participación en el total de exportaciones a la Unión Europea
- 2) Participación en el total del rubro
- 3) Participación acumulada en el total del rubro

Anexo 15

Origen de los Flujos de Inversión Extranjera Directa Mundial

	1994	Part 1994	2000	Part 2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Part 2010	94/10	Part 94/10	94/10 Δ%
Total Mundial	287	100	1,233	100	753	537	920	893	1,411	2,268	1,929	1,101	1,451	100	16,342	100	406
Países desarrollados	239	83	1,095	89	667	483	786	752	1,158	1,924	1,572	821	990	68	13,669	83.64	314
Europa	134	47	868	70	455	280	402	693	798	1,368	992	440	569	39	9,121	55.81	325
-Unión Europea	121	42	813	66	435	266	368	613	695	1,287	916	389	481	33	8,364	51.18	298
-Otros europeos desarrollados	13	5	54.6	4	19.5	14.3	34.1	79.8	102.7	80.3	76.3	51.1	88	6	757	4.63	577
América del Norte	82.5	29	187.3	15	160.9	161.7	338.3	42.9	268.6	453.2	411.3	286.9	360	25	3,618	22.14	336
Otros países desarrollados	22.6	8	39.7	3	51.6	41.2	45.8	16.1	91.9	103.1	168.5	94.2	61	4	930	5.69	170
Países en desarrollo	47.5	17	135	11	82.9	49.7	120.4	127.1	228.7	292.1	296.3	229.2	400	28	2,367	14.48	742
Africa	1.9	1	1.5	0	-3	0.3	2.1	2.2	7	10.6	9.9	5	3.1	0	54	0.33	63
América Latina y Caribe	6.1	2	49.7	4	36.5	12.1	28	33.9	67.7	56	82	47.4	119	8	637	3.9	1,851
América del Sur y Central	4.2	1	7.5	1	5.2	7.1	19.1	19.6	43.6	23.2	37.3	13.9	47	3	278	1.7	1,019
-América del Sur	3.2	1	8	1	-0.2	4.1	12.8	11.8	35.5	12.1	34.1	3.8	31	2	191	1.17	869
-América Central	1.1	0	-0.6	0	5.4	3	6.3	7.7	8.2	11.2	3.2	10.1	16	1	87	0.53	1,355
Caribe	1.9	1	42.3	3	31.3	5	8.8	14.4	24.1	32.7	44.7	33.5	73	5	360	2.2	3,742
Asia	39.5	14	83.7	7	49.5	37.3	90.4	90.9	154	226	204	177	273	19	1,670	10.22	591
Oceanía	0	0	0	0	0	0	0.1	0.1	0	0	0.1	0.1	0.2	0	1	0	n.a.

Part: % Participación

Elaborado con datos de la UNCTAD

Valor mil millones USD

Anexo 16

Universo exportador en México

Empresas exportadoras	1997	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010
Total	34,000	37,745	33,968	31,282	35,111	37,344	36,090	35,447	34,353	35,101

Fuente: Secretaría de Economía y ProMéxico

Anexo 17

Comparativo Mexico, Chile y Brasil. Exportaciones Totales a la Unión Europea

Chile: Comercio Total con la Unión Europea

Millones de Dólares	1999	2000	2001	2005	2006	2009	2010	99/06	99/06
Exportaciones Totales	17,162	19,210	18,271	38,597	55,882			225.61%	38,720
• Exportaciones a la Unión Europea	4,123	4,541	4,594	9,069	15,344			272.16%	11,221
• Participación de las Exportaciones a la Unión Europea %	24.02%	23.64%	25.14%	23.50%	27.46%			3.43%	
Importaciones Totales	14,735	17,091	18,799	29,835	34,747			135.81%	20,012
• Importaciones de la Unión Europea	2,849	2,880	3,064	5,012	5,194			82.31%	2,345
• Share of Import to the European Union %	19.33%	16.85%	16.30%	16.80%	14.95%			-4.39%	

Banco Central de Chile

Brasil: Comercio Total con la Unión Europea

Millones de Dólares	1999	2000	2001	2005	2006	2009	2010	99/06	99/06
Exportaciones Totales	48,011	55,086	58,223	118,529	137,807			187.03%	89,796
• Exportaciones a la Unión Europea	14,082	15,217	15,241	27,039	31,045			120.46%	16,963
• Participación de las Exportaciones a la Unión Europea %	29.33%	27.62%	26.18%	22.81%	22.53%			-6.80%	
Importaciones Totales	49,295	55,839	55,572	73,600	91,351			85.31%	42,056
• Importación a la Unión Europea	15,318	14,527	15,404	18,236	20,203			31.89%	4,885
• Participación de las Exportaciones a la Unión Europea %	31.07%	26.02%	27.72%	24.78%	22.12%			-8.96%	

Banco Central de Brasil

México: Comercio Total con la Unión Europea

Millones de Dólares	1999	2000	2001	2005	2006	2009	2010	99/06	99/06
Exportaciones Totales	136,703	166,455	166,455	213,712	250,292			83.09%	113,589
• Exportaciones a la Unión Europea	5,305	5,620	5,352	9,073	11,123			109.67%	5,818
• Participación de las Exportaciones a la Unión Europea %	3.88%	3.38%	3.22%	4.25%	4.44%			0.56%	
• Exportaciones a la Unión Europea sin petróleo	4,376	4,097	4,156	6,158	7,940			81.44%	3,564
• Exportaciones a la Unión Europea de petróleo	929	1,523	1,196	2,915	3,183			242.63%	2,254
• Participación sin petróleo	3.20%	2.46%	2.50%	2.88%	3.17%			-0.03%	
Importaciones Totales	142,063	174,458	168,397	221,270	256,130			80.29%	114,067
• Importación de la Unión Europea	12,743	14,745	16,166	25,757	29,013			127.68%	16,270
• Participación de las Exportaciones a la Unión Europea %	8.97%	8.45%	9.60%	11.64%	11.33%			2.36%	

Banco de México y Secretaría de Economía