



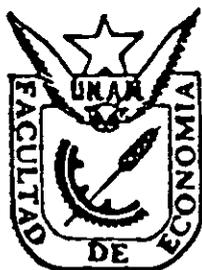
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA 1986-1997: PRINCIPALES PRODUCTOS".

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:
ROJAS VILLA ESPERANZA

ASESORA DE TESIS: LIC. IRMA PORTOS PEREZ



MEXICO, D. F.

OCTUBRE DEL 2000

204908



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*A Dios por darme la felicidad
de vivir durante un buen rato y
de concluir una carrera profesional.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México,
especialmente a la Facultad de Economía, por
haberme dado la oportunidad de estudiar en sus
instalaciones pero, principalmente, por darme la
satisfacción de ser una egresada de esta máxima
casa de estudios.*

*A mis abuelos maternos y paternos, que aunque
los primeros no tuve la fortuna de conocer y los
segundos siempre me brindaron su cariño y apoyo,
pasarán a formar parte de mis más bonitos recuerdos.*

*A mis padres, como una pequeña demostración de
agradecimiento por todo lo que me han dado sin
escatimar nada, principalmente una educación para
ser una persona de provecho.*

*A mi hermano Francisco por estar conmigo en todo
momento y ser antes que mi hermano, mi amigo.
Gracias por confiar en mí y espero nunca defraudar
esa confianza.*

*A Ángel por darme más de lo que esperé recibir,
por ser mi amigo y compañero, y por compartir
juntos todo tipo de momentos de nuestras vidas.*

*“Lo que llamamos principio es con
frecuencia el fin
y llegar a un fin es llegar a un principio
El fin es de donde partimos...
...y el fin de todo nuestro explorar
Será llegar a donde empezamos
y conocer el lugar por vez primera
A través de la desconocida,
recordada puerta”.*

T. S. Eliot

PREFACIO

La elección de un tema en específico para desarrollarlo como tesis no fue del todo complicado. Cuando cursé la asignatura de Bloques Económicos con el profesor Salustio García, nos pidió elaborar un trabajo acerca de los bloques económicos en el mundo, dándonos a elegir entre los cuatro estudiantes que asistíamos a la materia, uno diferente a cada uno; solamente una amiga y yo decidimos trabajar juntas para tal fin y elegimos a la Unión Europea.

Con el propósito de complementar el trabajo, incluimos un apartado del comercio exterior de este bloque con México dentro del cual llamó mi atención su evolución y los tipos de productos involucrados en los flujos comerciales entre ambos.

A partir de lo anterior, me interesó investigar más sobre el tema, viendo la posibilidad de considerarlo como mi proyecto de tesis. Posteriormente, tuve la oportunidad de realizar mi servicio social en la SECOFI en la Dirección General de Enlace Institucional, específicamente en el área de información de tratados de libre comercio suscritos por México, con lo que surgió más mi inquietud por investigar acerca de las relaciones comerciales de nuestro país, especialmente con la Unión Europea.

Mi principal interés radicó en averiguar cuáles eran los principales productos que se comercializaban con este bloque de países por lo que mi esencial preocupación era conseguir la información documental y estadística suficiente y adecuada para poder llevar a cabo mi investigación.

Con algunas limitantes, pude obtener la información estadística y documental necesaria pero no la suficiente, sobre todo la segunda.

Para mi era muy importante poder desarrollar mi tesis sobre este tema no sólo porque este tema ha sido muy poco estudiado sino también por el enfoque, debido a lo

novedoso ya que ninguna de las tesis de licenciatura presentadas en la Facultad lo había considerado.

De esta manera, logré definir y registrar mi proyecto titulado "*Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea 1986-1997: principales productos*".

AGRADECIMIENTOS

El hecho de haber culminado con esta investigación tiene un gran significado para mí, principalmente porque sin el apoyo de varias personas no hubiera sido posible concluirla.

Primeramente quiero agradecerle a la Lic. Lorena Méndez de la SECOFI, por el apoyo en la captura de información de los dos primeros capítulos durante el período que realicé mi servicio social y al Lic. Ricardo Lozada también de la SECOFI, por toda la información estadística que me proporcionó ya que ésta fue determinante para llevar a cabo la presente disertación.

También agradezco la asesoría que me brindó la doctora Irma García durante el desarrollo de los dos primeros capítulos.

En otro contexto le doy gracias a la familia Garduño y en especial a Fernando por la hospitalidad que recibí en su casa durante el tiempo en que fui a trabajar en la computadora. Muchas gracias Fer por tu valiosa amistad.

Al Centro de Cómputo del Posgrado de la Facultad de Economía por permitirme elaborar mi primer borrador en sus instalaciones y especialmente a la señora Lourdes Monroy por la amabilidad, disponibilidad y confianza hacia mi persona.

A la profesora Irma Portos por haber aceptado retomar mi investigación ya que sin su asesoría y ayuda no hubiera sido posible concluirla. También gracias por la confianza y amistad que me brinda.

A los profesores Jorge Deschamps, Salustio García. Antonio Gazol y Carlos Quevedo por sus sugerencias y comentarios hacia esta disertación.

A la profesora Cecilia Meneses por proporcionarme el tiempo que fue necesario para culminar con esta tesis.

A la familia Ávila y principalmente a Ángel por el recibimiento que me dieron en su casa durante el tiempo en que trabajé en la captura e impresión de las correcciones así como en la tesis definitiva. Gracias Ángel por tu amistad y tu ayuda en todos los aspectos que me has dado durante el desarrollo y finalmente, la terminación de esta tesis.

Como es de esperarse, la responsabilidad de lo aquí escrito así como del trabajo mismo, son solo mías.

Esperanza Rojas Villa
Ciudad Universitaria, octubre del 2000.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	7
Importancia del Comercio Internacional	8
1.1 Principales teorías del comercio internacional.	14
1) Ventajas comparativas.	14
2) El modelo Heckscher-Ohlin.	16
3) Economías de escala.	18
4) Ventajas competitivas.	21
CAPÍTULO 2. REORGANIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE LA ECONOMÍA MEXICANA 1980-1986	31
2.1 Evolución de la economía mexicana 1954-1982.	32
1) Antecedentes.	32
2) Proceso de sustitución de importaciones.	35
3) Políticas populistas.	40
2.2 Reestructuración de la economía mexicana 1982-1986.	42
1) Principales directrices de la política económica encaminadas a la modernización.	44
a) Saneamiento de las finanzas públicas.	44
b) Apertura comercial.	47
c) Reconversión industrial.	51
d) Privatización de las empresas públicas.	54
e) Reformas a la tenencia de la tierra.	56
2) El comercio exterior de México 1980-1986.	58
a) Balanza comercial.	60

b) Estructura de los flujos comerciales.	62
c) Destino y origen de los flujos comerciales.	68

CAPÍTULO 3. EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y SUS RELACIONES COMERCIALES CON LOS PRINCIPALES BLOQUES ECONÓMICOS 1987-1997 71

3.1 El comercio exterior de México durante el período 1987-1997.	72
1) Balanza comercial.	81
2) Estructura de las exportaciones e importaciones.	83
3) Tendencias del comercio exterior mexicano.	97
3.2 El comercio exterior de México con los diferentes bloques económicos.	99
1) América del Norte.	100
2) América Latina.	106
3) Cuenca del Pacífico.	110
4) Unión Europea.	111

CAPÍTULO 4. RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA 1986-1997 113

4.1 El comercio exterior de México con la Unión Europea 1975-1985.	113
4.2 Relaciones comerciales México-Unión Europea 1986-1997.	115
1) Balanza comercial.	117
2) Exportaciones por principales productos.	119
3) Importaciones por principales productos.	121
4) Principales socios comerciales.	123
5) Factores que han caracterizado las relaciones comerciales de México con la Unión Europea.	126
6) Acuerdos Marco de Cooperación (1975 y 1991).	128
7) Impacto del TLCAN en las relaciones Unión Europea-México.	132
8) Las negociaciones para la firma de un nuevo acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.	134

9) Perspectivas de las relaciones comerciales de México con la Unión Europea. ...	141
CONCLUSIONES.	145
BIBLIOGRAFÍA.	161
ANEXO ESTADÍSTICO.	169

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

CAPÍTULO 2.	171
Cuadro 1. Balanza comercial de México, 1970-1986	173
Gráfica 1. Balanza comercial de México, 1970-1986	174
Cuadro 2. Estructura de las exportaciones, 1975-1986	175
Gráfica 2. Estructura de las exportaciones, 1975-1986	175
Cuadro 3. Exportación de productos agropecuarios, 1975-1986	176
Cuadro 4. Principales productos agropecuarios de exportación, 1980	177
Cuadro 5. Principales productos agropecuarios de exportación, 1986	177
Cuadro 6. Exportación de productos de la industria manufacturera, 1975-1986	178
Cuadro 7. Principales productos de exportación de la industria manufacturera, 1980	179
Cuadro 8. Principales productos de exportación de la industria manufacturera, 1986	179
Cuadro 9. Exportación de productos de la industria extractiva, 1975-1986	180
Cuadro 10. Principales productos exportados por sector de origen, 1973-1986 (Estructura porcentual)	181
Cuadro 11. Destino de las exportaciones por principales países, 1980-1986	182
Gráfica 3. Destino de las exportaciones por principales países, 1980-1986 (Estructura porcentual)	183
Cuadro 12. Importaciones por tipo de bien, 1975-1986	184
Gráfica 4. Importaciones por tipo de bien, 1975-1986	184
Cuadro 13. Importaciones no petroleras, 1975-1986	185

Gráfica 5. Importaciones no petroleras, 1975-1986	185
Gráfica 6. Importaciones no petroleras, 1975-1986 (Porcentaje)	186
Cuadro 14. Importación de productos agropecuarios, 1975-1986	187
Cuadro 15. Principales productos agropecuarios de importación, 1980	188
Cuadro 16. Principales productos agropecuarios de importación, 1986	188
Cuadro 17. Importación de productos de la industria manufacturera, 1975-1986	189
Cuadro 18. Principales productos de importación de la industria manufacturera, 1980...	190
Cuadro 19. Principales productos de importación de la industria manufacturera, 1986 ..	190
Cuadro 20. Importación de productos de la industria extractiva, 1975-1986	191
Cuadro 21. Origen de las importaciones por principales países, 1980-1986	192
Gráfica 7. Origen de las importaciones por principales países, 1980-1986 (Estructura porcentual)	193
CAPÍTULO 3.	195
Cuadro 1. Balanza comercial de México, 1987-1997	197
Gráfica 1. Exportaciones totales, 1987-1997	197
Gráfica 2. Importaciones totales, 1987-1997	198
Gráfica 3. Saldo de la balanza comercial, 1987-1997	198
Cuadro 2. Balanza comercial de México, 1987-1993	199
Gráfica 4. Balanza comercial, 1987-1993	199
Gráfica 5. Balanza comercial, 1987-1993 (Maquiladora y no maquiladora)	200
Gráfica 6. Exportaciones petroleras y no petroleras, 1987-1993	200
Gráfica 7. Exportaciones no petroleras, 1987-1993	201
Gráfica 8. Exportaciones manufactureras, 1987-1993 (Maquiladoras y no maquiladoras)	201
Gráfica 9. Importaciones por tipo de bien, 1987-1993	202
Gráfica 10. Importación de bienes intermedios, 1987-1993 (Maquiladoras y no maquiladoras)	202
Cuadro 3. Balanza comercial de México, 1994-1997	203

Gráfica 11. Balanza comercial, 1994-1997	204
Gráfica 12. Exportaciones petroleras y no petroleras, 1994-1997	204
Gráfica 13. Exportaciones no petroleras, 1994-1997	205
Gráfica 14. Exportaciones manufactureras, 1994-1997 (Maquiladoras y no maquiladoras)	205
Gráfica 15. Importaciones por tipo de bien, 1994-1997	206
Gráfica 16. Importación de bienes intermedios, 1994-1997 (Maquiladoras y no maquiladoras)	206
Cuadro 4. Funciones industriales de exportación en la economía mundial (Algunos ejemplos de América Latina y Asia Oriental)	207
Cuadro 5. Estrategias comerciales y organización económica de las industrias mexicanas de exportación	208
Cuadro 6. Principales productos agropecuarios de exportación, 1987	209
Cuadro 7. Principales productos agropecuarios de exportación, 1997	209
Cuadro 8. Principales productos agropecuarios de importación, 1987	210
Cuadro 9. Principales productos agropecuarios de importación, 1997	210
Cuadro 10. Exportación de productos de la industria manufacturera, 1987-1997	211
Cuadro 11. Importación de productos de la industria manufacturera, 1987-1997	211
Gráfica 17. Exportaciones manufactureras, 1987-1997 (Según división)	212
Gráfica 18. Importaciones manufactureras, 1987-1997 (Según división)	212
Cuadro 12. Principales productos de exportación de la industria manufacturera, 1987 ..	213
Cuadro 13. Principales productos de exportación de la industria manufacturera, 1997 ..	213
Cuadro 14. Participación de empresas transnacionales en las industrias mexicanas de automóviles y maquinaria	214
Cuadro 15. Principales productos de importación de la industria manufacturera, 1987 ..	216
Cuadro 16. Principales productos de importación de la industria manufacturera, 1997 ..	216
Cuadro 17. Productos de exportación de la industria extractiva, 1987	217
Cuadro 18. Productos de exportación de la industria extractiva, 1997	217
Cuadro 19. Productos de importación de la industria extractiva, 1987	218
Cuadro 20. Productos de importación de la industria extractiva, 1997	218
Cuadro 21. Balanza comercial México-Chile, 1991-1997	219

Gráfica 19. Balanza comercial México-Chile, 1991-1997	221
Cuadro 22. Balanza comercial México-Estados Unidos, 1991-1997	219
Gráfica 20. Balanza comercial México-Estados Unidos, 1991-1997	221
Cuadro 23. Balanza comercial México-Canadá, 1991-1997	219
Gráfica 21. Balanza comercial México-Canadá, 1991-1997	222
Cuadro 24. Balanza comercial México-Colombia, 1991-1997	220
Gráfica 22. Balanza comercial México-Colombia, 1991-1997	222
Cuadro 25. Balanza comercial México-Venezuela, 1991-1997	220
Gráfica 23. Balanza comercial México-Venezuela, 1991-1997	222
Cuadro 26. Balanza comercial México-Costa Rica, 1991-1997	220
Gráfica 24. Balanza comercial México-Costa Rica, 1991-1997	223
Cuadro 27. Balanza comercial México-Bolivia, 1991-1997	221
Gráfica 25. Balanza comercial México-Bolivia, 1991-1997	223
Cuadro 28. Exportación por zonas geoeconómicas y principales países, 1987-1997	224
Cuadro 29. Importación por zonas geoeconómicas y principales países, 1987-1997	225
CAPÍTULO 4.	227
Cuadro 1. Balanza comercial México-Unión Europea, 1975-1985	229
Gráfica 1. Balanza comercial México-Unión Europea, 1975-1985	229
Cuadro 2. Balanza comercial México-Unión Europea, 1986-1997	230
Gráfica 2. Balanza comercial México-Unión Europea, 1986-1997	230
Cuadro 3. Exportaciones México-Unión Europea, 1989-1994	231
Cuadro 4. Principales productos exportados a la Unión Europea, 1993	232
Cuadro 5. Principales productos exportados a la Unión Europea, 1994	233
Cuadro 6. Principales productos exportados a la Unión Europea, 1995	234
Cuadro 7. Principales productos exportados a la Unión Europea, 1996	235
Cuadro 8. Principales productos exportados a la Unión Europea, 1997	235
Cuadro 9. Importaciones México-Unión Europea, 1989-1994	236
Cuadro 10. Principales productos importados a la Unión Europea, 1993	237
Cuadro 11. Principales productos importados a la Unión Europea, 1994	238

Cuadro 12. Principales productos importados a la Unión Europea, 1995	239
Cuadro 13. Principales productos importados a la Unión Europea, 1996	240
Cuadro 14. Principales productos importados a la Unión Europea, 1997	240
Cuadro 15. Balanza comercial México-Alemania, 1991-1997	241
Gráfica 3. Balanza comercial México-Alemania, 1991-1997	243
Cuadro 16. Balanza comercial México-Bélgica, 1991-1997	241
Gráfica 4. Balanza comercial México-Bélgica, 1991-1997	243
Cuadro 17. Balanza comercial México-España, 1991-1997	241
Gráfica 5. Balanza comercial México-España, 1991-1997	244
Cuadro 18. Balanza comercial México-Francia, 1991-1997	242
Gráfica 6. Balanza comercial México-Francia, 1991-1997	244
Cuadro 19. Balanza comercial México-Países Bajos, 1991-1997	242
Gráfica 7. Balanza comercial México-Países Bajos, 1991-1997	244
Cuadro 20. Balanza comercial México-Italia, 1991-1997	242
Gráfica 8. Balanza comercial México-Italia, 1991-1997	245
Cuadro 21. Balanza comercial México-Reino Unido, 1991-1997	243
Gráfica 9. Balanza comercial México-Reino Unido, 1991-1997	245
Cuadro 22. Principales exportaciones a Alemania, 1993	246
Cuadro 23. Principales exportaciones a Alemania, 1994	246
Cuadro 24. Principales exportaciones a Alemania, 1995	247
Cuadro 25. Principales exportaciones a Alemania, 1996	247
Cuadro 26. Principales exportaciones a Alemania, 1997	248
Cuadro 27. Principales exportaciones a Bélgica, 1993	248
Cuadro 28. Principales exportaciones a Bélgica, 1994	249
Cuadro 29. Principales exportaciones a Bélgica, 1995	249
Cuadro 30. Principales exportaciones a Bélgica, 1996	250
Cuadro 31. Principales exportaciones a Bélgica, 1997	250
Cuadro 32. Principales exportaciones a España, 1993	251
Cuadro 33. Principales exportaciones a España, 1994	251
Cuadro 34. Principales exportaciones a España, 1995	252
Cuadro 35. Principales exportaciones a España, 1996	252

Cuadro 36. Principales exportaciones a España, 1997	253
Cuadro 37. Principales exportaciones a Francia, 1993	253
Cuadro 38. Principales exportaciones a Francia, 1994	254
Cuadro 39. Principales exportaciones a Francia, 1995	254
Cuadro 40. Principales exportaciones a Francia, 1996	255
Cuadro 41. Principales exportaciones a Francia, 1997	255
Cuadro 42. Principales exportaciones a Países Bajos, 1993	256
Cuadro 43. Principales exportaciones a Países Bajos, 1994	256
Cuadro 44. Principales exportaciones a Países Bajos, 1995	257
Cuadro 45. Principales exportaciones a Países Bajos, 1996	257
Cuadro 46. Principales exportaciones a Países Bajos, 1997	258
Cuadro 47. Principales exportaciones a Italia, 1993	258
Cuadro 48. Principales exportaciones a Italia, 1994	259
Cuadro 49. Principales exportaciones a Italia, 1995	259
Cuadro 50. Principales exportaciones a Italia, 1996	260
Cuadro 51. Principales exportaciones a Italia, 1997	260
Cuadro 52. Principales exportaciones a Reino Unido, 1993	261
Cuadro 53. Principales exportaciones a Reino Unido, 1994	261
Cuadro 54. Principales exportaciones a Reino Unido, 1995	262
Cuadro 55. Principales exportaciones a Reino Unido, 1996	262
Cuadro 56. Principales exportaciones a Reino Unido, 1997	263
Cuadro 57. Principales importaciones provenientes de Alemania, 1993	264
Cuadro 58. Principales importaciones provenientes de Alemania, 1994	264
Cuadro 59. Principales importaciones provenientes de Alemania, 1995	265
Cuadro 60. Principales importaciones provenientes de Alemania, 1996	265
Cuadro 61. Principales importaciones provenientes de Alemania, 1997	266
Cuadro 62. Principales importaciones provenientes de Bélgica, 1993	266
Cuadro 63. Principales importaciones provenientes de Bélgica, 1994	267
Cuadro 64. Principales importaciones provenientes de Bélgica, 1995	267
Cuadro 65. Principales importaciones provenientes de Bélgica, 1996	268
Cuadro 66. Principales importaciones provenientes de Bélgica, 1997	268

Cuadro 67. Principales importaciones provenientes de España, 1993	269
Cuadro 68. Principales importaciones provenientes de España, 1994	269
Cuadro 69. Principales importaciones provenientes de España, 1995	270
Cuadro 70. Principales importaciones provenientes de España, 1996	270
Cuadro 71. Principales importaciones provenientes de España, 1997	271
Cuadro 72. Principales importaciones provenientes de Francia, 1993	271
Cuadro 73. Principales importaciones provenientes de Francia, 1994	272
Cuadro 74. Principales importaciones provenientes de Francia, 1995	272
Cuadro 75. Principales importaciones provenientes de Francia, 1996	273
Cuadro 76. Principales importaciones provenientes de Francia, 1997	273
Cuadro 77. Principales importaciones provenientes de Países Bajos, 1993	274
Cuadro 78. Principales importaciones provenientes de Países Bajos, 1994	274
Cuadro 79. Principales importaciones provenientes de Países Bajos, 1995	275
Cuadro 80. Principales importaciones provenientes de Países Bajos, 1996	275
Cuadro 81. Principales importaciones provenientes de Países Bajos, 1997	276
Cuadro 82. Principales importaciones provenientes de Italia, 1993	276
Cuadro 83. Principales importaciones provenientes de Italia, 1994	277
Cuadro 84. Principales importaciones provenientes de Italia, 1995	277
Cuadro 85. Principales importaciones provenientes de Italia, 1996	278
Cuadro 86. Principales importaciones provenientes de Italia, 1997	278
Cuadro 87. Principales importaciones provenientes de Reino Unido, 1993	279
Cuadro 88. Principales importaciones provenientes de Reino Unido, 1994	279
Cuadro 89. Principales importaciones provenientes de Reino Unido, 1995	280
Cuadro 90. Principales importaciones provenientes de Reino Unido, 1996	280
Cuadro 91. Principales importaciones provenientes de Reino Unido, 1997	281

INTRODUCCIÓN

En la década de los cuarenta México logró la consolidación en su proceso de industrialización gracias a factores económicos y políticos ocurridos al interior del país, así como por el estallido de la Segunda Guerra Mundial que abrió la posibilidad a países como el nuestro de proveer a los países industrializados de productos manufacturados que éstos ya no producían, estimulando de esta manera un rápido proceso de expansión industrial.

A partir de 1954 y hasta finales de la década de los setenta, el proceso de sustitución de importaciones, que consistió esencialmente en sustituir con producción nacional las importaciones, se caracterizó por un excesivo proteccionismo por parte del Estado (expresado en el otorgamiento de incentivos, tales como restricciones arancelarias y no arancelarias a las importaciones, subsidios a las exportaciones, estímulos fiscales a la producción, etc., los cuales generaron fuertes desequilibrios en el gasto público y en la cuenta corriente de la balanza de pagos)¹ y por la aplicación de políticas nacionalistas las cuales posteriormente representaron parte de los desequilibrios económicos internos, por el agotamiento de las políticas económicas del modelo.

Durante este proceso se creó un sector industrial ineficiente e incapaz de exportar y generar divisas dado que su financiamiento dependió del sector agropecuario exportador, aunque éste último posteriormente declinó. En sí, para el conjunto de la industria manufacturera no hubo sustitución de importaciones en el sentido de reducir el coeficiente de importación. Como este modelo dependió de la tecnología extranjera, ocasionó el deterioro de la balanza comercial al cambiar solo de contenido la importación de productos manufacturados.

¹ El deterioro de ésta última se debió en gran parte al agotamiento de las fuentes internas de financiamiento como fueron el petróleo y el endeudamiento externo y a las nuevas líneas de producción que se desarrollaron sobre la base del capital transnacional.

El carácter permanente, discriminatorio y excesivo del proteccionismo del sector industrial se tradujo en la pérdida de competitividad internacional y en el surgimiento de mercados cautivos.

Para el período 1970-1976 los problemas estructurales existentes se agudizaron aún más por la crisis provocada por la caída de los precios del petróleo, la depreciación de la moneda, el elevado endeudamiento externo y la expansión del gasto público, ocasionando fuertes desequilibrios económicos.

El sexenio de López Portillo se caracterizó por la aplicación de políticas económicas encaminadas a contrarrestar los efectos anteriores de la expansión monetaria, del excesivo gasto público y de la contratación de crédito externo. Además, momentáneamente el petróleo representó una excelente fuente de ingresos para el Estado debido a que perduró poco tiempo el efecto de las exportaciones de petróleo como medio de financiamiento de la deuda externa, causado por la caída de los precios internacionales de este producto.

Ante la crisis de la deuda, a partir de 1982 comenzó una nueva etapa para la economía mexicana en la cual tuvo que enfrentarse a los anteriores desequilibrios económicos y a una nueva redefinición del desarrollo económico, sobre todo, en lo relativo al papel del Estado y a la transformación de una economía proteccionista a una economía más abierta y orientada por los mecanismos del mercado, así como en la aplicación de políticas económicas específicas como fueron: la reconversión industrial, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio exterior, la apertura a la inversión extranjera y las reformas a la tenencia de la tierra, principalmente.

El proceso de apertura externa, formalizado con el ingreso al GATT (actualmente Organización Mundial de Comercio), significó la incorporación de México a la competencia externa después de varias décadas de proteccionismo bajo el modelo de sustitución de importaciones. La apertura comercial consistió, en una primera etapa, en la reducción de aranceles y la sustitución de los permisos previos, y en una segunda ante la necesidad de integrarse a la economía mundial y diversificar sus mercados, en la

suscripción de diversos acuerdos bilaterales y multilaterales o tratados comerciales con las diferentes áreas geoeconómicas, entre los que se encuentran: en 1986, México firmó el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT); a principios de los noventa suscribió el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá; el TLC con Bolivia; con Costa Rica; con Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres); el Acuerdo de Complementación Económica con Chile; el Acuerdo Marco de Cooperación con la Unión Europea y la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico. En 1997 inició nuevas negociaciones comerciales con otros países de América Latina como Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua,² Perú y con la Unión Europea.

El comercio exterior de México muestra una permanente concentración tanto de mercados como de productos al efectuar más del 80% de sus flujos comerciales con Estados Unidos. Este porcentaje se fundamenta en elementos de carácter estructural, debido a la creciente vinculación que se ha mantenido a lo largo del desarrollo de la industrialización mexicana con este país desde principios de siglo, y a la cercanía geográfica que comparten ambos países.

Una de las causas de la escasa diversificación del comercio exterior mexicano, es su interdependencia histórica con Estados Unidos como resultado del predominio de las importaciones de tecnología y productos que no se producen internamente o resulta menos costoso importarlos de ese país, relación que ha determinado que un porcentaje significativo de las compras del exterior se encuentren condicionadas. Asimismo, las diferencias que existen en el nivel de desarrollo entre la economía mexicana y la estadounidense determinan una relación de interdependencia creciente que condiciona de manera importante nuestro crecimiento. En este sentido, una recesión de los Estados Unidos afecta de manera directa nuestra economía.

La relevancia de incrementar el ingreso de los productos mexicanos hacia los países integrantes de la Unión Europea radica en la posibilidad de lograr una mayor diversificación de nuestras exportaciones; un mayor ingreso de divisas; una menor

² El Tratado de Libre Comercio de México con Nicaragua entró en vigor a partir del 1 de julio de 1998.

dependencia hacia Estados Unidos; el crecimiento económico interno; y la disminución del déficit comercial, entre otros.

La presente investigación tiene como finalidad analizar las razones histórico-estructurales que han determinado las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea así como evaluar las perspectivas mexicanas de mercado con otras áreas comerciales y en particular con la Unión Europea, ya que este bloque de países representa la primera potencia comercial del mundo. Aun sin incluir el comercio intracomunitario, concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial. La Unión Europea es el segundo socio comercial de México con alrededor de 10% en promedio de sus flujos comerciales totales, después de los Estados Unidos, además de significar la segunda fuente de IED. También, se examina el comercio exterior de México durante el periodo 1986-1997 con sus principales socios y países con los que ha suscrito tratados de libre comercio; el comportamiento de la balanza comercial mexicana con dichos países, especialmente con la Unión Europea; además, se identifican los países miembros de este bloque económico que tienen mayor peso comercial para nuestro país los cuales pueden coadyuvar a incrementar y a fortalecer los flujos comerciales entre ambas partes, así como se establecen los productos de mayor relevancia en dicha relación comercial.

La investigación parte de la hipótesis general de que aún cuando México ha llevado a cabo una apertura comercial a través de la reducción de aranceles y de la suscripción de acuerdos y tratados comerciales, no ha logrado una mayor diversificación de sus productos en los diferentes mercados, en específico con la Unión Europea.

Las hipótesis particulares en las cuales se centra este estudio son las siguientes: a) a pesar de los esfuerzos que México ha realizado por diversificar sus mercados, la mayor parte de su comercio se encuentra aún concentrado con los Estados Unidos, aumentando significativamente a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); b) con el TLCAN México ha incrementado de manera importante su comercio con Estados Unidos y Canadá en detrimento del comercio involucrado con la Unión Europea; c) aunque la balanza comercial de México con la Unión Europea fue superavitaria durante 1982-1987, desde finales de los ochenta la tendencia ha sido deficitaria debido al cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas; d) el

comercio entre nuestro país y la Unión Europea se concentra en ciertos productos debido al establecimiento de industrias filiales de corporaciones transnacionales ubicadas en ambas áreas que realizan comercio intrafirma; e) para la Unión Europea las relaciones comerciales con México no son significativas ya que su nivel de preferencias se encuentra identificado con sus áreas de interés geográfico y político, tales como la Cuenca Mediterránea, los países de Europa Central y del Este y los países del Convenio Lomé; f) el excesivo proteccionismo hacia terceros países, las barreras no arancelarias, además de las preferencias antes mencionadas, constituyen serias desventajas para el comercio de México con este bloque de países; g) las perspectivas del comercio mexicano con la Unión Europea no sólo depende de la firma de un Acuerdo sino también del aumento de la calidad de los productos mexicanos que deseen incursionar en el mercado de esos países.

La presente investigación comprende cuatro capítulos. En el primero se aborda de manera general las principales teorías del comercio internacional, destacándose la de la ventaja comparativa, el modelo Heckscher-Ohlin, las nuevas teorías del comercio internacional y la de las ventajas competitivas. Se trata de definir cuáles son los elementos que determinarían el patrón del comercio exterior de México de acuerdo a estas teorías.

En el segundo capítulo se examina la reorganización de la economía mexicana y el comportamiento del comercio exterior durante el período en que se llevó a cabo tal reorganización. Cabe señalar que se mencionan a *grosso modo* los cambios en las principales directrices de la política económica con el propósito de identificar los elementos considerados por el gobierno para lograr la modernización. El análisis también se centra en los principales productos involucrados en el comercio exterior de México.

En el tercer capítulo se analiza el comercio exterior de nuestro país con las diferentes zonas geoeconómicas del mundo durante el período 1987-1997, enfatizando en el comprendido con aquellos países con los cuales se registra un mayor volumen de comercio, como son los países con los que ha firmado acuerdos o tratados de libre

comercio. Al igual que en el capítulo anterior, se muestran los principales productos involucrados en dicho comercio.

Finalmente, en el cuarto capítulo se revisan las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea durante el período 1986-1997, destacándose la balanza comercial; los principales productos de exportación e importación; los principales socios comerciales³; los factores que han influido en tales relaciones; el impacto del TLCAN en el comercio entre ambos, así como en los antecedentes, las nuevas negociaciones y las perspectivas del comercio entre nuestro país y este bloque económico.

³ Nuestra investigación se centra en siete de los quince países que integran la Unión Europea, debido al grado de importancia en la relación comercial entre México y dichos países: Alemania, Bélgica, España, Francia, Países Bajos, Italia y Reino Unido.

CAPÍTULO 1

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El mensaje de la economía competitiva a los gobiernos es: ¡Fuera!

Anthony Giddens

En este primer capítulo se desarrollan las principales teorías del comercio internacional enfatizando en los autores más representativos de cada una de ellas. Esencialmente, se mencionan aquellas teorías que han caracterizado al comercio internacional a través del tiempo, como la clásica, la neoclásica, y actualmente, las nuevas teorías que han surgido, como la de las ventajas competitivas y aquellas en las que la competencia imperfecta, las economías de escala y la diferenciación del producto, son los elementos básicos de análisis. En primer lugar, se destaca la importancia que representa el comercio internacional para las economías de los países, así como las aportaciones más relevantes de cada una de estas teorías, considerando desde el mercantilismo hasta las nuevas teorías. Posteriormente se desarrollan con mayor detalle las teorías ya mencionadas con el objetivo resaltar los elementos básicos que las distinguen, para así poder definir cuáles servirían para explicar las ventajas comparativas, la estructura del comercio internacional y, específicamente, el comercio exterior de México.

Con la nueva orientación de la economía mexicana, a partir de la adhesión al GATT en 1986 y de la apertura comercial, el patrón de comercio exterior de México se ha modificado, lo cual se expresa en el aumento del comercio intraindustrial, es decir, en el aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones del mismo tipo de bien, principalmente, de manufacturas. Diversos autores han resaltado que el patrón de comercio de manufacturas no puede ser explicado con base a la teoría convencional.

En primer término las nuevas teorías del comercio destacan el papel de los rendimientos crecientes a escala, pues este supuesto permite explicar aquellos flujos de comercio que se derivan del aprovechamiento de las economías de escala, dando lugar a

una especialización intraindustrial en el comercio exterior. Otros autores han señalado la importancia de las empresas transnacionales en el comercio intraindustrial y, por tanto, en el comercio exterior de México.

Importancia del comercio internacional.

El comercio es una de las actividades dinámicas de la economía, cuya dinámica y funcionamiento está en estrecha relación con el desarrollo de todas las ramas de la producción, ya que es el conducto mediante el cual llegan los productos a los consumidores.

El comercio internacional es un factor complementario para las economías y un instrumento de desarrollo que les permite dedicarse a lo que pueden producir mejor, para lograr altos niveles de eficiencia y competir ventajosamente con ciertos productos en el mercado mundial.¹ Además, constituye una posible fuente de crecimiento económico ya que, mediante las políticas de apertura económica, se fomenta una mayor eficiencia en la asignación de recursos así como, permiten un mejor intercambio de insumos, bienes y servicios entre los países. También, puede aumentar su producción para venderla en el exterior así como, comprar aquellos bienes con los que no cuenta internamente, ampliando la variedad de su consumo. En la actualidad, a través del comercio, tanto de bienes como de servicios, las economías de los diferentes países se encuentran estrechamente relacionadas.

Las ventajas principales del comercio internacional consisten en el mejor empleo de los recursos productivos con la finalidad de que mediante el comercio, cada país: a) se provea de mercancías que no puede producir; b) obtenga aquellas que se producen en cantidad insuficiente; c) adquiera mercancías que, no obstante poderlas producir, las importa a un costo relativo menor.²

¹ Corona, Guzmán, Roberto. "El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, p. 912.

² Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*, Siglo XXI, México, 1987, p. 100.

La teoría moderna del comercio internacional tiene sus raíces en el mercantilismo, pensamiento económico que dominó en los siglos XVI, XVII y primera mitad del XVIII. Este apenas se interesó por investigar las causas del comercio internacional, siendo su principal preocupación el cómo enriquecer y hacer más poderoso al Estado.

Los mercantilistas eran partidarios de una intervención de carácter general e indirecta del Estado y, por ello, éste debía limitarse a promover las exportaciones, a restringir las importaciones y, en general, a proteger a la clase comerciante.³ Además, consideraron que el aumento del volumen de oro y plata en circulación en un país, atesorado por el Estado, era la mejor manera de enriquecer a la nación. Los países que no disponían de estos metales, según estos, podían aumentar este volumen mediante el comercio exterior siempre y cuando existiera superávit en la balanza comercial. Entre los principales exponentes del mercantilismo se encuentran Bacon, Barbon Bodino, Simón Clement, Charles Davenant, Gerard de Malynes, Edward Misselden, Tomás Mun y Sir Dudley North.

Por otra parte ya en el siglo XVIII, las ideas liberales se consolidaron con la obra de Adam Smith “La Riqueza de las Naciones” (1776), con la cual finaliza el mercantilismo, dando lugar al nacimiento del liberalismo y a la escuela clásica.

La teoría clásica del comercio internacional se basa en las aportaciones de Adam Smith, David Ricardo y J. S. Mill. Adam Smith, centró su análisis en los efectos reales que el comercio exterior tiene sobre el funcionamiento de la economía. Para él, el mayor beneficio que esta actividad da a un país es que, al ampliarse el tamaño de los mercados aumentan las posibilidades de colocar una mayor producción en estos, favoreciendo así un grado más alto de especialización en su economía, siendo la principal manera de aumentar la productividad del trabajo y, por tanto, la producción, la renta y el bienestar de la nación.⁴

³ *Ibidem.*, p. 35.

⁴ Oyarzun de Laiglesia, Javier. “Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico”, en González, Sara (coord.). *Temas de organización económica internacional*, Mc Graw-Hill, 1ª Ed., México, 1993, p. 3.

Asimismo, “el comercio exterior al aumentar la producción y renta nacionales, aumenta el ahorro potencial y posibilita con ello, la ampliación del stock de capital”.⁵

Con los principios de especialización y ventaja absoluta, Smith da cuenta de los bienes que debe exportar e importar un país. Si un país extranjero ofrece un bien más barato de lo que cuesta producirlo internamente, es mejor comprarlo que producirlo, dando por él parte del producto de la actividad económica de aquellos sectores en los cuales se obtiene ventaja del extranjero. Además, Smith argumentó que la división internacional del trabajo trae beneficios para todos los países por lo que hay que estimularla liberalizando el comercio exterior.

Dos de los supuestos más importantes de este modelo son:

- 1) El valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos incorporan (teoría del valor-trabajo) y,
- 2) La productividad del trabajo es constante para cada bien dentro de un país pero puede diferir entre países debido a la utilización de técnicas de producción distintas.

La aportación más importante que Adam Smith hizo a la teoría del comercio internacional consistió en aplicar la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional. El mérito de Smith consistió en haber presentado por primera vez un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos.⁶

Posteriormente, Robert Torrens (1808) y David Ricardo (1821) indicaron que, para que el comercio internacional aumentara el bienestar de los países que lo practicaban, no era indispensable que existieran diferencias absolutas de costos entre los países sino que

⁵ *Ibidem.*

⁶ Torres, *op. cit.*, p. 81.

dichas diferencias fueran relativas. Para Ricardo, el patrón de comercio seguido por un país está determinado por la ventaja comparativa, por lo que es necesario comparar los costos relativos de los bienes entre los países involucrados (un país exportará los bienes que produce con un menor costo relativo en términos de los otros bienes). De esta manera, el comercio será ventajoso cuando la productividad entre los bienes sea diferente. Por lo tanto, la causa del comercio internacional, según Ricardo, se encuentra en las diferencias de productividad del trabajo en los distintos países en el sentido de que, la especialización en producir ciertos bienes permitirá el aumento del volumen de producción y de consumo de los mismos.

Partiendo de la teoría del valor-trabajo, Ricardo introdujo el concepto de precio relativo entre dos bienes (cantidad de un bien que se obtiene a cambio de una unidad del otro bien) expresado como la razón inversa entre el número de horas de trabajo que cada bien requiere.⁷ A partir de estos supuestos, Ricardo muestra que el comercio internacional es beneficioso incluso para un país que produce todos los bienes a un costo menor que el resto del mundo. Esto hace referencia a la teoría de la ventaja comparativa.⁸

La aportación de Mill (1848) consistió en determinar la relación real del comercio entre los países, la cual se establecerá cuando se iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro; es decir será el precio para el cual la cantidad de un bien que cada país quiere exportar coincida con la cantidad de ese bien que el otro país quiere importar.⁹ Si esto no sucediera, el precio del bien en exceso de demanda subirá al tiempo que el precio del bien en exceso de oferta descendería hasta que se alcanzase una relación de precios de equilibrio.¹⁰

En el último tercio del siglo XIX, la escuela neoclásica surge como una novedosa corriente de pensamiento económico, la cual predominó hasta la aparición de la corriente keynesiana. Esta escuela, que no obstante contaba con precursores desde mediados del siglo

⁷ Oyarzun, *op. cit.*, p. 5.

⁸ *Ibid.*, p. 4.

⁹ *Ibid.*, p. 6.

¹⁰ Bajo, Oscar. *Teorías del comercio internacional*, Antoni Bosch, 1ª Ed., Barcelona, 1991, p. 18.

XIX (Cournot, Senior, Dupuit y Gossen), cobró importancia a partir de 1870 con Jevons, Menger y Walras, se desarrolló y consolidó con Böhn-Bawerk, Von Wieser y Pareto, hasta culminar al principio del presente siglo con Marshall, Wicksell, Clark y Pigou. La escuela neoclásica ha desarrollado dos teorías del comercio internacional. La primera es una reformulación de la teoría de Ricardo¹¹, y la teoría Heckscher-Ohlin.

La reformulación de la teoría de Ricardo modificó las condiciones de la oferta e introdujo la demanda. En cuanto a las condiciones de oferta, se incorpora un segundo factor de producción, el capital; se reemplaza la teoría del valor-trabajo por la teoría valor-utilidad; y, se sustituye el supuesto de productividad constante por el de productividad marginal decreciente, conduciendo a un nuevo sistema de fijación de los costos relativos (costos de oportunidad). Con la introducción de la demanda, los precios relativos son fijados por las condiciones de la oferta (producción) y de la demanda (consumo), y la distinción de los costos relativos puede deberse a las diferencias de productividad del trabajo y a la del capital; es decir, a funciones de producción diferentes.

Por su parte, la teoría Heckscher-Ohlin concluye que si un país tiene ventaja comparativa debe exportar el bien que utiliza de forma intensiva (en mayor proporción) el factor abundante en dicho país. Por lo tanto, a través del comercio internacional, los países intercambian sus factores abundantes por los escasos, igualándose a mediano plazo las dotaciones relativas de los mismos en todos los países que comercian.

A principios de los cincuenta, MacDougall (1951) y Leontief (1953) efectuaron las primeras investigaciones empíricas de los teoremas de Ricardo y de Heckscher-Ohlin, respectivamente¹², demostrando el segundo, que no siempre el sector que más exporta es el del país cuya productividad es mayor. Esto se conoce como la paradoja de Leontief.

¹¹ Esta reformulación neoclásica de la teoría de la ventaja comparativa tiene sus antecedentes en Marshall, Edgeworth, es desarrollada por Gottfried Haberler, Wassily Leontief y Abba Lerner, y alcanza su expresión más elaborada con James Meade.

¹² Oyarzun, *op. cit.*, p. 10.

Por su parte, las nuevas teorías del comercio internacional, que surgen como resultado de las críticas que se han elaborado a los supuestos de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, atribuyen la ventaja comparativa a otras causas. En general estos supuestos se refieren a la estructura y organización de la producción y del mercado (competencia perfecta, rendimientos constantes a escala y dos bienes requieren una proporción factorial distinta). Este último supuesto se revierte porque actualmente un alto porcentaje del comercio internacional se realiza entre países desarrollados, que intercambian bienes sustitutos, que utilizan semejantes proporciones de factores en su producción, reflejo de las similares dotaciones de factores de estos países.¹³ Este comercio se conoce como comercio intraindustrial, el cual tiene su origen en la presencia de economías crecientes a escala, en la innovación tecnológica y en la experiencia acumulada. Además, redefine nuevos conceptos en cuanto a los productos que compiten en los mercados internacionales (productos diferenciados y nuevos).¹⁴

Otras de las teorías del comercio internacional más significativas hasta los años ochenta fueron la teoría de la demanda representativa de Linder (1961) y la teoría del ciclo producto de Vernon (1966). La primera centra su análisis en el comercio intraindustrial entre países desarrollados. Según Linder, en este comercio la ventaja comparativa surge de la presencia de una fuerte demanda interna (demanda representativa) del bien, que permite aumentar el volumen de producción y reducir los costos -economías de escala- haciendo competitivo y exportable el producto, destinando estas exportaciones a países con parecida dotación de factores. La segunda pretende determinar la localización geográfica de los nuevos productos resultantes de la innovación tecnológica.¹⁵

La “nueva escuela” del comercio internacional, agrupada en torno a Paul Krugman, constituye sus modelos a partir del supuesto de economías de escala y competencia imperfecta. Para ello se basa en los avances registrados en la teoría de la organización

¹³ *Ibid.*, p. 12.

¹⁴ Entre los autores que incorporan en su análisis economías de escala y diferenciación de producto, y en general elementos de competencia imperfecta, se encuentran: Dixit, Ethier, Gabszewicz, Greenaway, Gray, Helpman, Johnson, Jones, Krugman, Lancaster, Markusen, Melvin, Norman, Panagariya, Shaked, Sutton, Thisse y Venables. La mayoría de sus investigaciones fueron elaboradas durante la década de los ochenta.

¹⁵ *Ibid.*, p. 13.

industrial durante los años setenta; avances que revelan la interdependencia entre la estrategia de las empresas y la estructura de la industria a la que pertenece.¹⁶

Finalmente, en 1950, H. Singer y R. Prebisch realizaron una teoría -conocida como la tesis Singer-Prebisch y que constituye el fundamento de la escuela heterodoxa, la cual plantea una desigualdad al referirse a los beneficios que reporta el comercio, tanto a los países desarrollados, como a los subdesarrollados, favoreciéndose en mayor medida los primeros porque impulsa su crecimiento económico.

1.1 Principales teorías del comercio internacional.

A continuación se desarrollan más ampliamente las principales teorías del comercio internacional.

1) Ventajas comparativas.

A principios del siglo XIX David Ricardo, explicó el comercio en términos de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Su teoría de la ventaja comparativa demuestra que, dos países pueden comerciar con ventajas mutuas, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes, y el menos eficiente compite sólo pagando menores salarios. Según Ricardo, el comercio aporta beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción implica la utilización de recursos abundantes en estos países, mientras que importan aquellos bienes que para producirlos requieren la utilización de recursos que son escasos en los mismos. Además, siempre que exista una diferencia entre dos países en los costos relativos de los bienes, los precios relativos (el precio relativo internacional debe comprender los precios relativos nacionales) serán distintos y el comercio será beneficioso porque aumenta la producción y el consumo en cada país.

¹⁶ *Ibid.*, p. 14.

El principio de la ventaja comparativa implica la existencia de una especialización y división del trabajo que se muestra en el comercio. Entre los aspectos considerados como fuente de ventajas comparativas están: los costos de los factores, el nivel de la ventaja situado en el país, ya sea en la rama o en la empresa, y las ventajas que pueden modificarse por actos de los gobiernos o las empresas.¹⁷

Para elaborar su modelo Ricardo partió de varios supuestos:

- a) Existen solamente dos países que comercian dos bienes.
- b) El valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos incorporan.
- c) La movilidad de los factores es perfecta en cada país e imperfecta entre países. La productividad del trabajo es constante para cada bien dentro de un país pero puede variar entre países al utilizarse técnicas de producción distintas.
- d) Los costos unitarios son constantes, es decir, existen rendimientos constantes a escala.
- e) No hay costos de transporte ni obstáculos al comercio.

Esta teoría ha sido criticada en lo que se refiere al origen de la ventaja comparativa. No obstante, esta teoría ha sido el punto de partida para la mayor parte de las teorías del comercio internacional.

La teoría de la ventaja comparativa, en algunos casos, puede dar una explicación de los flujos comerciales internacionales, pero, en realidad, los argumentos de esta teoría, además de que parte de supuestos débiles, actualmente no dan cuenta de estos flujos debido al surgimiento de otros factores como el papel de las empresas transnacionales en el comercio mundial, así como el cambio en la composición de los bienes que se comercian entre los países, entre otros. En lo anterior, radica la preocupación de elaborar nuevas

¹⁷ Corona Treviño, Leonel. "Competitividad y ventajas comparativas. El punto de vista de los países industrializados", *Economía Informa*, núm. 222, FE-UNAM, México, octubre de 1993, p. 56.

teorías que aporten razonamientos más convincentes con el fin de explicar cuáles son los nuevos factores que determinan el comercio internacional.

2) El modelo Heckscher-Ohlin.

En la primera posguerra mundial la corriente neoclásica recibió un aporte importante con Eli F. Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933, economistas suecos que expusieron un enfoque novedoso de la teoría del comercio internacional basado en la teoría del equilibrio económico general e incorporando otros elementos de los neoclásicos como la existencia de más de un factor.¹⁸ Reiterando lo dicho en el párrafo anterior, Heckscher y Ohlin dieron un nuevo enfoque a la teoría del comercio internacional expuesta por los clásicos, principalmente la de David Ricardo. Consideraron, contrario de los clásicos, que el comercio internacional no debía explicarse a partir de los costos relativos, sino a partir de las diferencias en la dotación de factores productivos en cada país.

La teoría Heckscher-Ohlin parte de los siguientes supuestos:

- a) Sólo existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (capital y trabajo).
- b) Los bienes son perfectamente móviles entre los países ya que no existen ni costos de transporte ni obstáculos al comercio; a su vez, los factores productivos se mueven sin costos dentro del país, pero son inmóviles entre los países.
- c) Las funciones de producción de los bienes son iguales en ambos países y se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores.
- d) Las técnicas de producción de los dos bienes son las mismas en cada país.
- e) Cada país tiene una dotación de factores distinta a la de los otros países por lo que, las funciones de producción entre los países se distinguen por la intensidad con la que cada uno de ellos utiliza el factor más abundante.

f) Hay competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores.

A partir de estos supuestos, se deriva el teorema de Heckscher-Ohlin, el cual indica que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importará el bien que utiliza intensivamente su factor escaso. Esto significa que en cada país, los factores abundantes son más baratos respecto de los precios relativos de otros factores escasos dentro del mismo país y en comparación con los precios de otros países de los mismos recursos, que disponen de ellos en cantidades relativamente menores. La ventaja de un menor costo al utilizar el factor abundante proporciona una ventaja en cuanto a la especialización.

La diferencia de los costos relativos puede deberse a las diferencias de productividad del trabajo y, también, a las del capital.

La conclusión general a la que llegaron Heckscher y Ohlin fue que, en cuanto se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, los precios de los bienes tenderán a nivelarse, y esta nivelación, influirá hacia la igualación del precio del servicio de los factores. El precio de los servicios de cada factor será mayor o menor en función de su abundancia o escasez relativas en relación a la demanda respectiva.

El modelo Heckscher-Ohlin aportó un nuevo elemento para explicar el origen de la ventaja comparativa, que según éste, se basaba en la diferencia en la dotación de factores productivos. Sin embargo, este modelo fue sujeto a diferentes estudios empíricos -siendo uno de los más importantes el realizado por Leontief-, que provocaron la desconfianza en los argumentos expuestos por Heckscher y Ohlin.¹⁹ Dichos estudios han hecho aparecer

¹⁸ Torres, *op. cit.*, p. 126.

¹⁹ Con métodos en general parecidos al empleado por Leontief, diversos autores hicieron la contrastación del modelo Heckscher-Ohlin en otros países: Tatemoto e Ichimura (1959), en Japón; Bharadwaj (1962), en la India; Wahl (1961), en Canadá; Stolper y Roskamp (1961), en Alemania Oriental; y, nuevamente Roskamp (1963), en Alemania Occidental.

nuevas teorías con el fin de corregir las deficiencias de este modelo mediante la introducción de conceptos como las economías de escala y la diferenciación del producto.

3) Economías de escala.

La teoría ortodoxa del comercio internacional supone un marco de competencia perfecta a nivel mundial y resalta el papel de las diferencias de intensidades factoriales entre bienes y de dotaciones factoriales entre países, en la explicación de los patrones de comercio internacional; en cambio, las nuevas teorías del comercio internacional fundamentan sus modelos a partir del supuesto de economías de escala y competencia imperfecta. Para ello, se basan en la teoría de la organización industrial, que manifiesta la dependencia entre la estrategia de las empresas y la estructura de la industria.

Las economías de escala son importantes porque proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar, incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnología. Para analizar el papel de las economías de escala en cuanto a la definición de los flujos comerciales, es preciso distinguir tres tipos de economías de escala según la clasificación de Helpman y Krugman:²⁰

1) Economías de escala estáticas internas a la firma.

Estas economías son internas a la empresa y dependen del tamaño de la planta. Pueden originarse por reducciones de costos debidas a una mayor especialización y organización; por indivisibilidades de factores productivos (su utilización es más eficiente a medida que aumenta la escala de producción), o, por la existencia de costos fijos.

2) Economías de escala estáticas externas.

Estas economías se producen cuando el costo unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente, del tamaño de cada una de sus empresas.

²⁰ Ocampo, José Antonio. "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, Madrid, 1991, p. 194.

3) Economías de escala dinámicas.

Estas economías están relacionadas, principalmente, con la acumulación de conocimiento y, por lo tanto, de capital humano. Este proceso puede estar asociado al aprendizaje por experiencia, así como al fortalecimiento de la educación, y a la creación de conocimiento.

Las economías de escala dinámicas están vinculadas, no sólo a la producción, sino también a la comercialización, es decir, al desarrollo de redes comerciales y de conocimiento de los mercados.

Además, el comercio internacional puede adoptar dos formas: el comercio interindustrial y el intraindustrial. El primero es el que se realiza entre sectores o industrias diferentes y está basado en la teoría de la ventaja comparativa. El segundo surge dentro de cada sector o industria derivado de la existencia de demanda en los distintos países, de varios bienes diferenciados producidos en dicha industria, obteniéndose cada uno de ellos bajo condiciones de economías de escala.

El comercio intraindustrial surge como una explicación, que la teoría de la ventaja comparativa no puede hacer, al volumen importante de comercio basado en las similitudes entre los países y productos, en vez de en las diferencias, y a la posibilidad de que un país sea a la vez exportador e importador de un mismo tipo de productos (productos pertenecientes a una misma industria). Actualmente, una de las características del comercio internacional es la importante presencia de las empresas multinacionales, dando lugar a un creciente comercio intraempresa basado en el intercambio de productos entre la compañía matriz y sus filiales.²¹

²¹ La presencia de empresas multinacionales en la economía mundial se explica, en términos de las modernas teorías de la inversión internacional, porque dichas empresas, que disfrutan de algún tipo de ventaja sobre sus competidoras, internalizan esta ventaja en vez de utilizar los mecanismos del mercado; es decir, realizan ciertas transacciones dentro de la propia empresa por medio de la inversión en el exterior, en lugar de acudir a los mecanismos tradicionales del mercado (como serían la concesión de licencias o la exportación de la producción), y el incentivo para dicha internalización vendrá dado por la existencia de imperfecciones en los

Los numerosos modelos del comercio intraindustrial postulan que las economías de escala se adaptan a las variedades de productos específicos dentro de una industria caracterizada por una tecnología común.²² El resultado es que, la ventaja comparativa se aplica al nivel de las industrias, determinando el patrón y el volumen del comercio interindustrial. Lo que queda es la especialización en productos específicos dentro de cada industria, de manera que el efecto de las economías de escala, se manifiesta en el comercio intraindustrial. Este comercio puede expresarse partiendo de la redefinición de nuevos conceptos en relación a los productos que compiten en los mercados internacionales como son los productos diferenciados y los productos nuevos.

La diferenciación del producto es uno de los principales rasgos que han caracterizado la evolución reciente del comercio intraindustrial. Esta diferenciación consiste en que las empresas producen bienes que, si bien son sustitutos cercanos, difieren en ciertas características -como diseño, calidad o presentación-, de manera que las empresas se enfrentan a curvas de demanda decrecientes -con el consiguiente grado de poder monopolístico- para cada bien. Además, la diferenciación del producto se lleva a cabo por las empresas como una forma de competencia alternativa a la competencia en precios, al tiempo que funciona como una barrera a la entrada de nuevas empresas en el mercado.²³

Sin embargo, las nuevas teorías del comercio internacional no excluyen la ventaja comparativa como uno de los determinantes de este comercio. Por el contrario, la viene a complementar. La idea principal es que el patrón del comercio internacional se determina, en la actualidad hasta cierto grado, por los gustos, las tecnologías y los recursos de los países. Estos factores determinan ciertas características del patrón comercial, pero no todas sus particularidades. La razón es que el patrón completo del comercio refleja, además, la especialización debida a las economías de escala.

mecanismos de asignación de recursos. De esta manera, el comportamiento de las empresas multinacionales está íntimamente ligado a situaciones de competencia imperfecta (Bajo, *op. cit.*, p. 65).

²² Durante las décadas de los sesenta y setenta, algunos de los autores que realizaron estudios sobre este comercio fueron: Aquino, Balassa, Culem, Giersch, Greenaway, Grubel, Hesse, Hocking, Milner, Lundberg, Lloyd, Tharakan y Verdoorn.

²³ *Ibidem.*, p. 80.

Finalmente, retomando las conclusiones de las teorías convencionales basadas en las proporciones factoriales con las nuevas teorías que incorporan diferenciación de producto y economías de escala con modelos de competencia imperfecta, se observa que el comercio internacional entre dos países puede revestir diversas formas:²⁴

- a) Entre los diferentes sectores o industrias existirá comercio interindustrial (o intersectorial) basado en el principio tradicional de la ventaja comparativa, que se explica a su vez por las diferencias en las dotaciones factoriales de los países.
- b) Dentro de cada sector o industria surgirá comercio intraindustrial derivado de la existencia de demanda en los distintos países para los distintos bienes diferenciados producidos en dicha industria, cada uno de los cuales se obtiene bajo condiciones de economías de escala (lo cual implica que cada variedad del bien diferenciado se produce únicamente en un país); la participación del comercio intraindustrial en el comercio total será mayor cuanto más similares sean las dotaciones factoriales de los países, al tiempo que el patrón de comercio (esto es, qué país exporta cada variedad del producto diferenciado) quedaría sin determinar.
- c) Si existen insumos específicos a una empresa que pueden utilizarse en plantas situadas en países diferentes a aquel donde se emplean y las diferencias en las dotaciones factoriales de los países son grandes, surgirán empresas multinacionales que realizarán también (junto al interindustrial y la intraindustrial) comercio intraempresa en los servicios de sus insumos específicos y en insumos intermedios, siendo la participación de este comercio tanto mayor cuanto más diferentes sean las dotaciones factoriales de los países.

4) Ventajas competitivas.

Las teorías del comercio internacional han evolucionado de acuerdo con los nuevos factores que conforman la competitividad global. Estas teorías han surgido como respuesta a los cambios tecnológicos, a la reinserción de las economías nacionales al ámbito internacional,

²⁴ *Ibid.*, p. 90.

a la reestructuración de las ventajas competitivas, y a las nuevas formas de competencia internacional, representadas por las empresas transnacionales.²⁵

Las ventajas competitivas son importantes porque muestran la capacidad relativa de las exportaciones de las empresas de un país frente a las empresas de otro país que compiten en el mismo sector del mercado mundial.²⁶

Las formas en que las empresas crean y conservan las ventajas competitivas en los sectores mundiales, proporcionan la base indispensable para entender el papel que el país de origen representa en este proceso. Por ello, se debe determinar cuál es la influencia del país sobre la capacidad de la empresa para competir en sectores y segmentos de sectores específicos y con determinadas estrategias.

Los competidores mundiales regularmente efectúan algunas actividades para producir bienes en otro país por lo cual es necesario examinar si este país puede ser considerado como base central deseable para competir en un sector.²⁷

Las empresas que han alcanzado el liderazgo mundial emplean estrategias que difieren sustancialmente. Pero a pesar de que cada empresa con éxito utiliza su propia estrategia, la forma básica de operar y la trayectoria de todas es la misma.²⁸

Las empresas logran la ventaja competitiva a través de acciones innovativas. Estas acciones comprenden nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas, partiendo de nuevas bases de competencia y mejorando las formas de competir ya establecidas. Esto

²⁵ Los planteamientos teóricos actuales muestran que las ventajas competitivas no solamente se manifiestan entre países, sino también, entre empresas transnacionales. El éxito de estas empresas se debe al aprovechamiento de las ventajas comparativas creadas en torno a la tecnología, organización, modo de funcionamiento e inserción en otros países.

²⁶ Citado por Vega Estens, Ma. Teresa. "El cambio tecnológico y el comercio exterior", *Economía Informa*, núm. 219, FE-UNAM, México, julio de 1993, p. 14.

²⁷ La base central es donde se determina la estrategia, donde tiene lugar el mejoramiento de los productos y procesos fundamentales y donde se encuentran las técnicas necesarias y propias de la empresa (Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1991, pp.108-109).

²⁸ BANCOMEXT. "Mantenimiento de la ventaja competitiva. La ventaja competitiva de las empresas y las naciones", *La competitividad de la empresa*, México, 1991, p. 5.

significa que las empresas que obtienen ventaja competitiva en un sector frecuentemente son aquellas que no sólo identifican las nuevas necesidades en el mercado o el potencial de una nueva tecnología, sino que son las primeras y las más agresivas en aprovecharlo.

La innovación se puede manifestar en diferentes formas: en un nuevo diseño del producto; en un nuevo proceso de producción; en un nuevo enfoque de mercado; y, en nuevas formas de entrenamiento para la conducción (Management training).²⁹ Por lo tanto, las empresas obtienen y mantienen ventaja competitiva en la competencia internacional mediante el mejoramiento, la innovación y el perfeccionamiento.

Otro elemento importante dentro del proceso de innovación y mejoría es la información, la cual no está disponible a la competencia. La tecnología constituye un elemento importante para un país en cuanto a que puede impulsar la productividad, el crecimiento económico y el desarrollo industrial. La innovación y el perfeccionamiento requieren de cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo para detectar las adecuadas orientaciones del cambio para llevarlas a cabo.

Sin embargo, para explicar la ventaja competitiva nacional también se debe considerar el papel del país dado en cuanto a los incentivos para mejorar e innovar.

El hecho de que un país logre el éxito en un sector específico, según Porter,³⁰ se encuentra en cuatro características correspondientes al entorno en el cual competirán las empresas locales y que promueve o dificulta la creación de la ventaja competitiva.

1) Condiciones de los factores.

De acuerdo a la teoría convencional del comercio, los países poseen diferentes cantidades de factores. Es obvio que la dotación de factores con que cuenta un país desempeña un papel importante en la ventaja competitiva de las empresas de ese país y que

²⁹ *Ibidem.*

³⁰ Porter, *op. cit.*, p. 110.

el rápido crecimiento de la producción en países con bajos salarios es reflejo de su gran dotación de mano de obra barata. Sin embargo, los factores fundamentales para la ventaja competitiva en la mayoría de los sectores, especialmente en los sectores esenciales para el crecimiento de la productividad en las economías de los países desarrollados, no se pueden heredar sino que se crean dentro de un país, mediante procesos que difieren entre los países y entre sus sectores.

La ventaja competitiva que se deriva de los factores depende del grado de eficiencia y efectividad con que se desarrollan, lo cual significa la insuficiencia de la mera disponibilidad de estos para explicar el éxito competitivo.

Los factores básicos cobran importancia en sectores extractivos, en la agricultura y en aquellos donde no se necesitan grandes inversiones en tecnología. En cambio, los factores avanzados (moderna infraestructura en comunicaciones, personal altamente especializado) son actualmente los más significativos para la ventaja competitiva y por tanto, requieren de inversiones cuantiosas tanto de capital humano como monetario.

La ventaja competitiva más significativa y sustentable se produce cuando un país cuenta con los factores necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores son, a la vez, avanzados y especializados.³¹

Como se mencionó en el párrafo anterior, los factores fundamentales para obtener ventaja competitiva más sustentable se crean. Los mecanismos a través de los cuales se crean estos factores son las instituciones públicas y privadas, los institutos o centros de investigación, así como los organismos que ofrecen infraestructura.

2) Condiciones de la demanda.

La composición y el carácter de la demanda local usualmente tiene un efecto muy importante sobre cómo las empresas perciben, interpretan, y responden a las necesidades de

los compradores. Si un segmento del mercado local es más grande que el del mercado externo o si los consumidores domésticos son más sofisticados y exigentes que los del exterior, estos serán factores conducentes para que las empresas domésticas logren producir bienes o servicios que responde a los desafíos del mercado doméstico.³²

3) Sectores afines y de apoyo.

El tercer determinante de la ventaja competitiva nacional en un sector es la existencia en el país de sectores proveedores o complementarios que sean competitivos internacionalmente.

La existencia de proveedores locales internacionalmente competitivos crea ventajas para las industrias compradoras de varias maneras: primero, porque suministran los insumos de modo eficiente, a tiempo, y a veces de modo preferente; segundo, más importante aún es la ventaja de poder trabajar en relación estrecha con los proveedores y compradores, lo que facilita el mejoramiento y la innovación en la fabricación de insumos y componentes así como en el producto final.³³

4) Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

El cuarto determinante de la ventaja competitiva nacional en un sector es el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior. La ventaja nacional se deriva de un buen acoplamiento de las metas, estrategias y formas de organización de las empresas en cada sector. Las reglas de la rivalidad interior también desempeñan un papel importante en el proceso de innovación y en las perspectivas de éxito internacional que se ofrezcan.³⁴

³¹ *Ibidem.*, p. 120.

³² Ramírez, Ma. Delfina y Wallace, Robert Bruce. "Competitividad, productividad y ventaja comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación al caso de México", *Investigación Económica*, núm. 225, vol. LVIII, México, julio-septiembre de 1998, p. 26.

³³ *Ibidem.*

³⁴ Porter, *op. cit.*, p. 157.

La existencia de rivales locales geográficamente concentrados es particularmente exitosa para presionar hacia la baja de costos, hacia las mejoras en calidad y el servicio, y hacia la creación de nuevos productos y procesos (Ramírez, *op. cit.*, p.27).

5) Papel del gobierno en el entorno de la competitividad internacional.

Además de los cuatro anteriores determinantes, el papel del gobierno en la ventaja competitiva nacional también es relevante, aunque genera grandes debates al respecto. Según Porter, el papel del gobierno es necesario en la conformación del contexto y la estructura institucionales que favorezcan a las empresas para alcanzar ventajas competitivas.

Las políticas gubernamentales influyen en el comportamiento del comercio internacional, así como en la posición de las empresas en el mercado global y en la conformación de los grandes consorcios de investigación y de producción en los que colaboran universidades y corporaciones. Además, protegen las industrias tradicionales, apoyan la restauración de la competitividad de las empresas que generan trabajos de alta remuneración, promueven la inversión productiva y de infraestructura, alteran los términos de la competitividad internacional y transforman la estructura de los mercados.³⁵

Dicho lo anterior, el mejor papel del gobierno y la mejor forma de tomar este papel por la empresa para lograr ganancias en la ventaja competitiva, considera lo siguiente: concentrarse en la creación de factores de la producción especializados; evitar la intervención en los tipos de cambio monetarios; la aplicación de normas estrictas para el producto, la seguridad y ambientales; limitar rigurosamente la cooperación entre rivales industriales y la formación de oligopolios; promover metas empresariales que conduzcan a inversiones sostenidas; no reglamentar la competencia; aplicar fuertes políticas anti-monopolios; e impedir la manipulación en las prácticas comerciales.³⁶

Otras fuentes de donde se pueden obtener ventajas competitivas, según el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CET), son: a) el uso de tecnologías

³⁵ Vega, *op. cit.*, p. 15.

³⁶ BANCOMEXT, *op. cit.*, p. 16.

de automatización flexible e integradas; b) la incorporación de nuevas formas de gestión y, c) un nuevo tipo de relaciones cooperativas entre las empresas y los proveedores.³⁷

Además, existen otros factores estructurales que condicionan la competitividad: sólida infraestructura científica y tecnológica (recursos suficientes para el gasto en investigación y desarrollo); recursos humanos calificados; estructura de financiamiento flexible y una demanda compuesta por consumidores exigentes que propicien la innovación permanente.³⁸

Retomando las ideas expuestas en este último apartado, se puede concluir que Porter reconoce explícitamente que la prosperidad de un país está determinada por la productividad de la economía y ésta última, a su vez, es la medida de la competitividad de la economía. Según él, los factores fundamentales para la ventaja competitiva no se pueden heredar, sino que se crean dentro del país. Así, la competitividad de un país depende de la capacidad de su industria para innovar y superarse; es decir, el éxito competitivo de una industria es su capacidad de exportar en grado importante y sostenido.³⁹

Lo anterior muestra la necesidad de elaborar nuevas teorías del comercio internacional con el propósito de identificar los elementos que intervienen en la determinación de las ventajas comparativas y competitivas de acuerdo a los cambios que se presentan en el contexto internacional, especialmente, los cambios en la estructura del comercio mundial. Otro punto que hay que enfatizar es que no es suficiente para que un país obtenga ventajas competitivas contar con factores básicos, sino estas ventajas se crean por medio de mecanismos más sustentables en los que el gobierno representa un actor esencial en su creación.

La importancia de las ventajas competitivas radica en que introducen factores como el mejoramiento, la innovación, el perfeccionamiento, la tecnología y la especialización de

³⁷ Kuri Gaytán, Armando. "Competitividad y relaciones internacionales", *Economía Informa*, núm. 219, México, julio de 1993, p. 8.

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ Ramírez, *op. cit.*, p. 22.

la mano de obra para explicar el desempeño exitoso de algunos sectores en la competencia internacional.

El patrón de especialización y comercio internacional de México se identifica con los planteamientos teóricos de la ventaja comparativa de David Ricardo en el sector manufacturero, a pesar de que en este sector el país no tiene una ventaja absoluta de productividad del trabajo en ninguna de las industrias.⁴⁰ Efectivamente, México no tiene una ventaja absoluta en manufacturas, pero sí tiene una ventaja comparativa en muchas de ellas, si bien es cierto que sus salarios relativamente bajos permiten una ventaja comparativa de costos en muchos productos específicos.

Tal es el caso del comercio internacional de nuestro país con Estados Unidos (siendo éste su principal socio comercial) en manufacturas, el cual se explica en gran parte por la ventaja comparativa en productividad del trabajo, entendido por esto una ventaja con costos comparativos basada en los salarios bajos en México, lo que le ha permitido exportar exitosamente hacia ese país.

Los economistas que tienen dificultades para aceptar la vigencia del concepto de la ventaja comparativa frecuentemente están pensando en la teoría Heckscher-Ohlin -referente a la dotación relativa de los factores-. Encuentran en sus investigaciones que México más bien exporta manufacturas relativamente intensivas en capital y no en el factor relativamente abundante con que el país cuenta -la mano de obra barata-.

Olvidan que frecuentemente las multinacionales establecen sus procesos intensivos en capital, por ejemplo la industria automotriz, entre otras razones de estrategia global, para aprovechar la mano de obra mexicana relativamente barata en actividades de ensamblaje. La industria automotriz en México es justamente eso básicamente, una actividad

⁴⁰ México básicamente compite a través de costos unitarios bajos logrados en buena medida con base en los salarios reducidos o, en el caso de ramas productivas asociadas a recursos naturales podría estar compitiendo por el logro de economías de escala, por ejemplo (*Ibidem.*, p. 58).

ensambladora, como son también las industrias de computadoras, de electrodomésticos, de aparatos de video y sonido, y múltiples otras.⁴¹

⁴¹ *Ibid.*, p. 51.

CAPÍTULO 2

REORGANIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE LA ECONOMÍA MEXICANA 1980-1986

Si hubiera un solo enunciado que simbolizara el mensaje fundamental del neoliberalismo, sería éste: en lo tocante a la asignación de los recursos, los mercados imperfectos son mejores que los estados imperfectos. Los neoliberales no están diciendo que los mercados sean perfectos sino que, con todas sus imperfecciones, asignarán los recursos más eficientemente que los mecanismos alternativos.

Christopher Colclough

El presente capítulo tiene como objetivo fundamental analizar la reorganización de la economía mexicana y la evolución del comercio exterior de México durante el período 1980-1986. Además, recoge una división de la evolución de la economía mexicana y del comercio exterior en diferentes etapas, relacionadas con la aplicación de los distintos enfoques de política económica.

Cabe señalar que para una mejor comprensión de nuestro análisis, el presente capítulo se divide en dos apartados: en el primero, se realiza una diferenciación de la dinámica de los modelos de desarrollo en México durante el período 1940-1982, entre los que se encuentran los modelos de industrialización (prevaliente durante la década de los cuarenta y mediados de los cincuenta); de sustitución de importaciones (1954-1976); y de políticas populistas (1977-1982). En el segundo, se expone el modelo de reconversión económica (planteado a raíz de la crisis económica en 1982), el cual se aplicó como base de la modernización del país. Además, se destacan los cambios experimentados en materia comercial y su influencia en el producto de la economía mexicana y se analiza la evolución de la balanza comercial durante el período de estudio; la estructura de los flujos comerciales, así como el comportamiento de los principales productos mexicanos de exportación e importación; y, por último, el destino y origen de los flujos comerciales de nuestro país con el resto del mundo.

Finalmente, la información estadística considerada en este capítulo se anexa en cuadros y gráficas en la parte final de la investigación.

Es importante destacar que durante el período 1954-1982 los enfoques de política económica se caracterizaron por una economía cerrada con una fuerte intervención del Estado en las actividades económicas. A partir de 1982, las principales directrices de la política económica en México estuvieron encaminadas a la reestructuración económica interna basada en una nueva redefinición del Estado, en la apertura económica (sobre todo en la comercial), en la privatización de las empresas públicas y en las reformas a la tenencia de la tierra, entre otras.

Las políticas aplicadas por México tendientes a la apertura comercial estuvieron caracterizadas, por un lado, por la reducción de aranceles y por el ingreso de nuestro país a organismos multilaterales como el GATT en 1986 y la OCDE en 1994, y por otro, por la firma de diversos acuerdos o tratados comerciales con las diversas áreas geoeconómicas, entre los cuales destaca la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá.

2.1 Evolución de la economía mexicana 1954-1982.

1) Antecedentes.

Las características de la economía mexicana durante el período 1940-1954 fueron una industria con una capacidad instalada infrautilizada, con un mercado nacional creciente no satisfecho, un proceso acelerado por la entrada masiva de divisas, además de una mano de obra abundante y barata, con casi un control absoluto del movimiento obrero. Los objetivos de la política económica durante este período fueron la consolidación del sector industrial sobre todo con la producción manufacturera y de energéticos, como sector dinámico del crecimiento económico. Dichos objetivos en este período se vieron favorecidos, además de los factores económicos y políticos internos, por el estallido de la Segunda Guerra Mundial, ya que durante la guerra México abasteció a un mercado con una demanda creciente de

recursos naturales y manufactureros y de nuevos productos por parte de los países industrializados, los cuales habían reorientado su producción hacia productos bélicos; la falta de abastecimiento de productos que normalmente abastecían los países industrializados, obligó a México a producir los productos que la demanda interna también exigía.¹

Entre los productos en ascenso destacaron los de las ramas textiles, calzado, alimentos preparados, cerveza, tabaco, azúcar; en tanto, que las industrias modernas crecieron en menor medida, entre ellas, las ramas de artículos de lujo, indumentaria y tocador, o muebles y joyas, característico de la diversificación de la demanda y las deficiencias del mercado externo.²

Esta primera oportunidad de efectuar una sustitución en gran escala de las importaciones no pudo ser debidamente aprovechada por la escasez de equipos para instalar nuevas industrias o para ampliar las existentes (en su mayor parte productoras de bienes de consumo no duraderos, como textiles), y también por la falta de un programa definido de desarrollo industrial. Sin embargo, impulsó el proceso de industrialización de varios países latinoamericanos y, lo que es quizá más importante, contribuyó decisivamente a crear, tanto en las esferas gubernamentales como en el sector privado, la conciencia de la necesidad y las posibilidades de la industrialización. Ésta, impuesta originalmente por factores externos, se convirtió así, sobre todo ante la presión de los intereses creados, en un objetivo fundamental de la política económica de los gobiernos de dichos países.³

Terminada la guerra, esos gobiernos adoptaron una política de franca protección de las industrias establecidas durante ella y amenazadas por el resurgimiento de la competencia

¹ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique. "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera, Rolando (selec.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, núm. 39, FCE, México, 1981, p. 458.

² Citado por García Chacón, Irma. *Relaciones comerciales entre México y la Comunidad Europea*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, España, 1995, Capítulo 1.

³ Macario, Santiago. "Proteccionismo e industrialización en América Latina", en Macario, Santiago, et. al., *Hacia una tarifa externa común en América Latina*, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL)-BID, Buenos Aires, 1969, p. 6.

externa. Utilizaron a tal fin principalmente instrumentos que habían llegado a considerar como habituales y más eficaces para influir sobre el volumen y la composición de las importaciones, esto es, los controles directos. Estos instrumentos, además, permitían mantener la situación existente durante la guerra, o sea la reserva completa del mercado interno para la industria nacional, y al mismo tiempo aseguraban a ésta la disponibilidad de divisas a tipos de cambio preferenciales para importar bienes de capital y otros insumos no obtenibles en el país.⁴

En este período, para consolidar el crecimiento económico sostenido de México por lo precario del desarrollo industrial existente y la debilidad de la fracción empresarial moderna, el Estado se vio obligado a expandir y diversificar su actividad en el ámbito económico con el fin de asegurar la renovación del aparato productivo y el crecimiento. Esta estrategia requirió de una convergencia de intereses y complementariedades entre el sector público y privado definiéndose, de esta manera, una intensa actividad del Estado en muy diversos ámbitos: empresas públicas, amplia financiación, déficit fiscal y cambios en la asignación del gasto público.⁵

La política de industrialización mexicana a raíz de la guerra, tuvo como resultado la expansión de la industria manufacturera y propició sobre todo un acelerado proceso de inversión de capital, tanto en esta industria, como en la de la construcción, transporte e infraestructura de comunicaciones.

La participación de las actividades en el sector industrial fue la siguiente: las manufacturas con el 6.7%; la construcción con el 8.6%; transporte con el 7.2%; petróleo y carbón con el 6.8%; y electricidad con el 6.7 por ciento. Por su parte, el sector primario creció a una tasa del 5.1%, y el sector servicios creció al 5.9%.

⁴ *Ibidem.*

⁵ García, *op. cit.*

El gobierno mexicano hizo suya la bandera de la industrialización, intensificando en medida considerable el proceso de sustitución de importaciones, que parecía, por una parte, la única solución (o por lo menos la más viable e inmediata) al problema recurrente de la escasez de divisas y la vulnerabilidad externa de la economía, y por otra el único camino para absorber el crecimiento de la población, lograr una mejor utilización de los recursos y, en general, alcanzar una tasa más adecuada de desarrollo económico (Macario, *op. cit.*, p. 11).

En la segunda mitad de este período paulatinamente comienza a perder peso la demanda externa como motor del crecimiento económico, sustituida progresivamente por el mercado interno, lo que originó nuevas formas de articulación entre los sectores productivos y un proceso de modernización de las principales actividades económicas.

2) Proceso de sustitución de importaciones.

La política de sustitución de importaciones fue adoptada en México durante la segunda mitad de los años cuarenta la cual tuvo como estrategia fundamental la consolidación de la industrialización como motor del crecimiento económico, asegurando la expansión de las industrias que se habían desarrollado durante la Segunda Guerra Mundial. Durante este período, se observaron tres fases que tuvieron como objetivo fundamental ir gradualmente sustituyendo las importaciones de los bienes que se consumían en nuestro país. “La primera de ellas (1948-1956), fue la sustitución de bienes de consumo; la segunda (1957-1970), la sustitución de bienes intermedios, para culminar con la sustitución de bienes de capital (1971-1976)”.⁶

Las características del modelo de sustitución de importaciones tuvieron su base en el financiamiento que el Estado a ultranza concedió a los inversionistas, en aras de consolidar esta estrategia: endeudamiento externo; transferencia de recursos que se generaban por la venta interior y exterior de los productos agropecuarios, petroleros y de servicios; suministro de materias primas por debajo de sus precios normales; venta de bienes y servicios de las empresas públicas en condiciones preferenciales y la aplicación de políticas subsidiarias de excepción de impuestos.

La protección industrial fue otro de los rasgos característicos de la excesiva intervención del Estado en la economía en donde la protección del mercado interno para los inversionistas mexicanos y extranjeros hacia terceros, se dio a través de la aplicación de excesivos impuestos a las compras de bienes y servicios realizadas en otros países y al

⁶ Ramírez de la O, Rogelio. “Industrialización y sustitución de importaciones en México”, *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 1, México, enero de 1980, p. 31.

establecimiento de porcentajes de adquisición de productos que únicamente sirvieran para cubrir la demanda al interior del país.⁷

En los países latinoamericanos sí hubo proteccionismo como resultado (en gran parte indirecto) de medidas especiales que a menudo se tomaron, por lo menos inicialmente o en una primera etapa, con carácter de emergencia para resolver problemas de balanza de pagos o bajo la presión de otros factores exógenos. Estas medidas temporales se convirtieron, en la mayoría de los casos, en permanentes y se hicieron más generales dando lugar a un proteccionismo cuyas características eran la improvisación, la falta de autonomía (por responder más que nada a cambios de origen externo), los niveles sumamente elevados y la aplicación indiscriminada. El objetivo fundamental de tal proteccionismo ha sido la sustitución de importaciones a cualquier costo y sin considerar cuáles industrias conviene más desarrollar y en qué medida.⁸

Durante los años de 1954 a 1970, es decir en las dos primeras fases del modelo, se logró un avance significativo representando las industrias del sector de bienes de consumo el 70 % del valor agregado de las manufacturas, no así en la tercera fase, ya que el proceso para importar bienes de capital esenciales para alcanzar los niveles de desarrollo industrial previstos, generaba necesidades crecientes de recursos financieros. De esta manera, la continuación del proceso de sustitución de importaciones, especialmente de bienes durables y de capital, estuvo limitada por una serie de características inherentes a la propia estructura industrial del país, entre las que se destacaron algunas de tipo tecnológico, financiero y de tamaño de los mercados.⁹

⁷ El ambiente creado por la política de sustitución de importaciones definió modos de maximizar la rentabilidad que hicieron de la dependencia del Estado una conducta racional y beneficiosa para la empresa. La penetrante presencia del Estado en las actividades diarias de cada empresa no sólo generó hábitos de dependencia sino que promovió la corrupción en ambos lados del laberinto burocrático y desestimuló la verdadera iniciativa empresarial (Pérez, Carlota. "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996, p. 352).

⁸ Macario, *op. cit.*, p. 1.

En la posguerra los controles cambiarios y las restricciones cuantitativas introducidos originalmente como medidas de emergencia por los países latinoamericanos, fueron utilizados ya más deliberadamente que antes como instrumento para estimular la sustitución de importaciones y promover el desarrollo industrial.

⁹ La pasividad tecnológica general se manifestó en el bajísimo nivel de gastos en investigación, desarrollo o ingeniería en la industria nacional, en una dependencia persistente y rutinaria de licenciamiento tecnológico extranjero y en los intentos mayormente frustrados de los sistemas de ciencia y tecnología del país por

Cabe resaltar que durante la segunda fase del proceso de sustitución de importaciones (1957-1970), que se caracterizó por un crecimiento con estabilidad de precios (en dichos años la tasa de crecimiento de la producción alcanzó un promedio de 7 % anual), las influencias externas fueron de naturaleza estabilizadora, tanto en términos de precios del comercio exterior como de los flujos de capital extranjero. Esto permitió un aumento dinámico de las exportaciones mexicanas y el financiamiento de un déficit permanente en la cuenta corriente (el déficit financiero del sector público registró un nivel apenas superior al 1 % del PIB, lo que facilitó un considerable ahorro del sector público durante esos años), sin necesidad de depreciar el tipo de cambio (éste permaneció invariable en 12.5 pesos por dólar durante todo este período), sin presiones inflacionarias (la tasa de inflación registró su nivel más bajo en la historia de México). La sana expansión de la producción agrícola y el progreso mismo en la sustitución de importaciones también contribuyeron a esos resultados.

La formación interna de capital, sobre todo del sector industrial, se vio favorecida por la participación directa del Estado, al igual que por los incentivos fiscales otorgados a la inversión privada tanto interna como externa, aún cuando ésta quedó ubicada al sector industrial requirió una participación mexicana mayoritaria en numerosos casos, que al mismo tiempo, se desenvolvía incapacitado para exportar y por tanto para generar divisas, pues dependía forzosamente de ellas para su expansión, y con un tipo de productos con poca demanda del mercado interno. Por su parte las ramas agropecuarias exportadoras se desenvolvían a un ritmo inferior a las exigencias de dependencia externa del sector industrial.¹⁰

El estallido de la crisis económica en los años setenta significó la finalización de la fase de expansión, la más importante en el desarrollo económico reciente mexicano. A partir de ese momento, el crecimiento económico fue irregular evidenciando el agotamiento de la etapa de desarrollo anterior y el establecimiento de otra fase, para la cual se requería

construir un puente con la industria. No había necesidad de hacer esfuerzos técnicos internos, ni interés en contratar servicios tecnológicos nacionales, porque las ganancias no dependían de la capacidad de competir ni del dominio tecnológico o la innovación (Pérez, *op. cit.*).

¹⁰ Citado por García, *op. cit.*

crear nuevas condiciones. Se inició así un período depresivo, caracterizado por la necesidad de superar un conjunto de obstáculos estructurales que se habían hecho evidentes en la fase anterior.

El aumento que había registrado la producción industrial durante las dos primeras fases se fue desacelerando paulatinamente en los años de 1970, 1974 y 1975. Los factores que en ello incidieron fueron: la recesión económica de los Estados Unidos, que contrajo la demanda de los productos mexicanos y por lo tanto la producción de productos manufactureros, así como el aumento en los precios de las materias primas internacionales, y por las políticas monetarias y fiscales restrictivas del crecimiento, impuestas por el gobierno en 1971 y 1975, lo cual derivó inevitablemente en una crisis de balanza de pagos.

A finales de la década de los sesenta, la indiscriminada aplicación de las políticas anteriormente señaladas, derivaron en un fuerte endeudamiento interno y externo; un problema serio en el sector agropecuario, que a partir de 1963, mostró claros signos de debilitamiento al pasar de ser un sector agroexportador a un sector con una marcada tendencia a la importación; además la aplicación de políticas subsidiarias afectó el nivel de los ingresos del sector público provocando una presión sobre los ingresos públicos al aumentar de manera gradual el déficit generado por la falta de ingresos y el crecimiento del gasto.

El rápido deterioro de la balanza de pagos tuvo sus orígenes en una combinación de factores que se resumieron en el agotamiento de las fuentes internas de financiamiento del modelo de industrialización seguido en la década de los sesenta, y en las nuevas líneas de producción, principalmente bienes de consumo duradero. Las nuevas industrias productoras de este tipo de bienes se desarrollaron sobre la base de una fuerte participación del capital extranjero, y por lo tanto, se añadió una considerable expansión de pagos al exterior.¹¹

¹¹ Las exportaciones de productos manufacturados crecieron rápidamente, en especial las de las filiales de empresas transnacionales situadas en los sectores más modernos e intensivos en tecnología. Esto se debió en buena medida a la instrumentación de diversas políticas tendientes a promover las ventas externas (Unger, Kurt. "El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985, p. 431).

Otro factor que se agregó al creciente déficit comercial industrial del período, fue la relativa falta de desarrollo de las industrias de bienes de capital. El proceso de sustitución de importaciones se retrasó con relación a las industrias de bienes de consumo y de bienes intermedios. Asimismo, la estructura de protección fue mucho más favorable para las industrias de bienes de consumo que para las de bienes de capital, ya que gran parte de las importaciones de capital fueron subsidiadas en la mayoría de los casos.¹²

En resumen, la estrategia económica que prevaleció durante el período 1940-1982, exceptuando los años en los que hubo severos problemas económicos, si bien logró una rápida industrialización, también originó que la productividad y la competitividad de la planta industrial siguieran siendo bajas y que la mayor parte de ella presentara un gran rezago tecnológico con respecto a los productores dominantes en el comercio internacional, por lo que la estrategia se basó en un permanente, discriminatorio y excesivo proteccionismo que no promovió la eficiencia, la productividad ni la competitividad externa del sector industrial.

El enfoque parcial de la estrategia industrial y la aplicación incoherente de políticas macroeconómicas y sectoriales propiciaron el desequilibrio entre el proceso de industrialización y el comercio exterior que finalmente obstaculizó el desarrollo económico.¹³ De esta manera, la política de industria y comercio exterior aplicada favoreció el surgimiento de mercados oligopólicos y de un aparato industrial que dependía excesivamente de insumos, bienes de capital y tecnología provenientes del exterior.

Las propias condiciones del mercado nacional cautivo originaron un rezago en la calidad y precio de las manufacturas mexicanas respecto a las de otros países, lo cual impidió su exportación, manteniendo y aumentando la dependencia respecto a exportaciones agropecuarias, de hidrocarburos, turismo y de créditos externos, como fuente de divisas para apoyar el desarrollo industrial.¹⁴

¹² Citado por García, *op. cit.*

¹³ Urencio, Claudio F. "México: ajuste externo y política comercial", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 6, México, junio de 1986, p. 509.

¹⁴ *Ibidem.*

Las causas generales por las que el proceso de sustitución de importaciones se agotó, se originaron en el modelo mismo de desarrollo y en las influencias externas. Entre las causas que se originaron en el modelo mismo se encontraron el excesivo grado de capitalización del sector industrial; la débil absorción de la fuerza de trabajo disponible; la excesiva diversificación de la industria manufacturera; concentración del ingreso; fuga de capitales y la creciente intervención de empresas transnacionales en los sectores manufactureros. Empero, no fueron las únicas causas puesto que la crisis económica internacional produjo un efecto negativo; las políticas desfavorables de los países industrializados para aquellos en proceso de industrialización y las presiones inflacionarias, que han afectado especialmente a países latinoamericanos.¹⁵

Además de las anteriores causas, también el agotamiento efectivo del proceso se dio como resultado de la creciente demanda de importaciones de bienes de capital (que acompañó a la industrialización) y de las dificultades para continuar sustituyendo dichas importaciones más allá de un límite, que es impuesto, fundamentalmente, por el tamaño del mercado.¹⁶

3) Políticas populistas.

Las contradicciones de la economía acumuladas a lo largo del período de crecimiento hacia adentro plantearon, en 1976, la necesidad de hacer modificaciones significativas en las relaciones comerciales y financieras de México con el exterior. El endeudamiento externo del sector público, por razones de aplicar una política de austeridad y estabilización económica con el apoyo del FMI, perdió importancia como factor de equilibrio del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Era necesario reforzar la capacidad de la economía para generar divisas.¹⁷

¹⁵ Ramírez de la O, *op. cit.*, p. 35.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ El déficit acumulado en cuenta corriente de la balanza de pagos de 1951 a 1979 (sólo en 1955 se registró superávit) fue superior a 25 mil millones de dólares, de los cuales más del 80% se generó durante los años setenta. La participación del déficit en el PIB pasó de 1.7% como promedio anual en los años sesenta a 3% en los setenta. La deuda externa acumulada del sector público pasó de representar 12.7% del PIB en 1970 a 25.5% en 1979 (en 1977 se alcanzó el nivel sin precedente de 30.9%). El coeficiente de solvencia con el

Ante estas contradicciones, el Estado mexicano recurrió a un nuevo eje de desarrollo que permitiera una eficiente generación de divisas: la viabilidad a corto plazo del petróleo para contribuir a resolver problemas ancestrales de la economía mexicana y reducir las presiones sociales que éstos generaban.¹⁸

En un principio, el petróleo brindó la posibilidad de atacar los problemas de la economía en dos frentes, el externo y el de gasto gubernamental, ya que dio efectos favorables en cuanto a la producción y el empleo. Sin embargo, a pesar de la expansión petrolera de México, el costo de ésta fue elevado, debido al aumento de la inflación. Ante tasas de crecimiento del producto de 7% en 1978, 8% en 1979 y 7.4% en 1980, la inflación fue de 17, 22 y 30%, respectivamente.¹⁹

Por otra parte, los productores internos se vieron protegidos de los efectos resultantes de una inflación acelerada sobre su competitividad internacional, mediante un reforzamiento mayor en las restricciones de las importaciones cuando se abandonó el programa de estabilización respaldado por el FMI.

Además de la viabilidad del petróleo como nuevo eje de desarrollo para generar divisas, el Estado estableció como objetivos básicos del desarrollo económico de México, el aumento del nivel de ingreso y de los márgenes de ocupación de la fuerza de trabajo, y para lograrlo, aplicó una estrategia que consistió en la adopción de políticas de gasto deficitario y de una expansión monetaria fácilmente financiadas a través del crédito bancario externo a tasas de interés reales bajas o incluso negativas, favorecidas por la coyuntura de la disposición de créditos en el exterior.

exterior (servicio total de la deuda dividido entre exportaciones de bienes y servicios) se incrementó de 0.26% en 1970 a 0.62% en 1979. A partir de 1976, sobre todo debido a las altas erogaciones por intereses de la deuda externa, la balanza de servicios dejó de ser superavitaria, por lo que se empezó a incrementar el saldo deficitario de la cuenta corriente en su conjunto (tanto balanza de servicios como balanza comercial). (Gutiérrez R., Roberto, "Cambios de matiz en la estrategia económica de México: los años setenta y ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 8, México, agosto de 1981, pp. 866 y 867).

¹⁸ *Ibidem.*, p. 867.

¹⁹ *Ibid.*

Los primeros signos del debilitamiento de los precios internacionales del petróleo en la década de los ochenta, no indujeron a un cambio en las políticas económicas del gobierno, sobre todo en las de gasto deficitario y expansión monetaria. Pese a la tendencia creciente del déficit, éste siguió financiado en el exterior, no sólo para atender el déficit del gasto público, sino también para defender el tipo de cambio contra una creciente especulación y fuga de capitales. Sin embargo, al disminuir todavía más los precios del petróleo, en 1981 los bancos foráneos volvieron a evaluar la capacidad de México para el reembolso de la deuda, mientras los préstamos de los bancos extranjeros a nuestro país bajaron rápidamente y el capital privado comenzó a abandonar el país cada vez más en cantidades mayores, anticipándose a una inminente devaluación. Aunado a la masiva fuga de capital, se sumaron los desequilibrios económicos que se venían arrastrando desde mediados de los setenta: estancamiento de las inversiones tanto internas como foráneas; la fuerte especulación de la actividad económica; las transferencias de recursos hacia el exterior por diversas vías, tales como utilidades y altas tasas de intereses del capital extranjero, servicio de la deuda y la relación de intercambio. Esta situación originó que el presidente saliente (López Portillo), para impedir una nueva devaluación del peso, anunciara en 1982 que México no podía cumplir con los pagos vencidos de la amortización de la deuda externa, hecho que desencadenó la "crisis de la deuda" en el ámbito internacional.

2.2 Reestructuración de la economía mexicana 1982-1986.

A finales de los setenta, el agotamiento del modelo de desarrollo y las dificultades para continuar financiándolo por el descenso de los precios internacionales del petróleo, se hizo insostenible.

A partir de 1982 se manifestó una crisis que en cifras se sintetiza así: decremento de 0.2% en el PIB; reducción de las reservas internacionales; devaluaciones sucesivas; una inflación que se acercaba a tasas anuales de tres dígitos (98.8%); un déficit en cuenta corriente de 2 mil 685 millones de dólares y otro del sector público equivalente al 17% del PIB, y una deuda externa total de aproximadamente 85 mil millones de dólares, cuya carga

se incrementó por las tasas de interés reales excesivamente elevadas en el ámbito internacional, en ese momento. La crisis en sus distintas manifestaciones mostró que los problemas no eran producto de circunstancias, sino que tenían una profunda raíz estructural y, por tanto, enfrentarlos exigía una estrategia que considerara su fondo y origen.²⁰

Por lo tanto, comenzó una nueva etapa para la economía mexicana, que replanteó una nueva estrategia encaminada a corregir los problemas estructurales de la fase anterior y sentar las bases para la modernización del país, políticas que a partir del mismo año, fueron la base para la instrumentación del llamado modelo de globalización económica (formalmente puesto en marcha a partir de 1988).

Las bases de la modernización en México durante el período 1982-1988 consistieron en la aplicación de las siguientes políticas económicas: saneamiento de las finanzas públicas; apertura comercial; reconversión industrial; privatización de las empresas públicas y del sector financiero; reformas a la tenencia de la tierra y disminución de la participación estatal en la economía. Hasta este momento se dio un giro radical a la política comercial proteccionista, a otra basada en una mayor apertura y en la disminución de la intervención del Estado en la economía.

En 1982 la racionalización actuó no sólo como una connotación arancelaria sino que se practicó en el uso de los recursos humanos y administrativos. Fue precisamente en julio cuando para evitar el descontrol de la economía y reorientar ésta dentro de la trayectoria definida en el Plan Nacional de Desarrollo, se anunciaron diversas medidas de acuerdo con cinco grandes directrices: 1) abatir el crecimiento del gasto corriente mediante la reducción de estructuras del gobierno federal y del sector paraestatal combatiendo la indisciplina y el gasto; 2) acelerar el proceso de sustitución de permisos previos por un sistema arancelario moderno y eficaz para terminar con las situaciones injustificadas de privilegio, generadoras de ineficiencia, inflación y desaliento de las exportaciones; 3) reordenar el mercado de cambios para proteger las reservas internacionales induciendo el tipo de cambio flexible y

²⁰ Bravo Aguilera, Luis. "La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana", en Bazdresch, Carlos; Bucay, Nisso; et al (comp.), *México: auge, crisis y ajuste*,

realista a efecto de impulsar las exportaciones no petroleras y el turismo, y evitar el encarecimiento excesivo de los pagos al exterior por importaciones y deuda; 4) fortalecer las finanzas públicas mejorando la recaudación, combatiendo el contrabando y haciendo más eficiente el sistema aduanero, y 5) seguir abiertos al encuentro de fórmulas que fortalecieran la intermediación financiera en la captación de los recursos y adoptando medidas de canalización selectiva del crédito hacia las actividades prioritarias del desarrollo nacional.²¹

1) Principales directrices de la política económica encaminadas a la modernización.

a) Saneamiento de las finanzas públicas.

La crisis de 1982 se concibió como una crisis fundamentalmente monetaria y financiera, según la cual tuvo por centro la inflación provocada por el creciente déficit público. Esta concepción de la crisis hizo de las finanzas públicas un instrumento de primer orden para enfrentarla. Así, el saneamiento de las mismas fue decisivo para el cumplimiento de las metas de política económica, el cual se ubicó en el ajuste del sector público. Éste tuvo tres características principales: i) el descenso de la demanda interna por medio de reducciones significativas en los niveles de gasto público y aumentos en las tasas tributarias que tuvieran como efecto una disminución del poder de compra interno al reducirse los niveles de consumo público y privado, y generar un superávit en la cuenta corriente; ii) realinear los precios clave para inducir una contracción en el poder de compra del gasto interno y estimular el sector exportador de la economía creando condiciones favorables para su rentabilidad, y iii) la privatización de las empresas públicas y la liberalización comercial para estimular la expansión de la inversión privada de modo más eficiente.²² De esta manera, se inició una política de austeridad destinada a reducir los gastos y, a la vez, incrementar los ingresos del sector público, con el propósito de reducir el déficit financiero. En sí, la política económica con que se condujeron las finanzas públicas durante el bienio

Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 73, FCE, México, 1993, pp. 318 y 319.

²¹ *Ibidem.*, p. 325.

²² Cordera, Rolando y Ayala, José. "Estado y privatización: una aproximación a la experiencia mexicana", en Bazdresch, *op. cit.*, p. 257.

1983-1984 tuvo un impacto positivo muy débil en el déficit financiero, lo cual se debió principalmente a que, por un lado, la inflación no cedió como se esperaba e impidió la reducción significativa del gasto y, por otro lado, el gradualismo con que se aplicó la política de austeridad así como la de elevación de los ingresos. Para 1985 la importante caída de los ingresos junto a la muy escasa reducción del gasto, propiciaron que el déficit financiero repuntara nuevamente en 1%, con relación al PIB mantuvo la misma significación (del 12.3%) que el año anterior.

Adicionalmente, tuvo lugar una nueva crisis de las finanzas públicas puesto que los ingresos sufrieron un grave deterioro ocasionado principalmente por la caída en los precios internacionales del petróleo, además de presentarse un acelerado proceso de desinversión y fuga de capitales, así como el aumento de las presiones externas ante inmediatos vencimientos de plazos para amortizar capital de la deuda externa.²³ Como resultado de lo anterior, se vivió de nuevo un proceso de desinversión y especulación financiera, que habría de culminar en el crack de la bolsa de valores y la devaluación del peso a finales de 1987. En ese contexto, al concluir 1987 las finanzas públicas ofrecían un panorama poco apegado a los objetivos establecidos: los ingresos totales del sector público se incrementaron 4.2%, pero también los gastos totales continuaron su tendencia alcista y se elevaron 2.5%. Como resultado, el déficit financiero creció 6% entre 1986 y 1987, y representó el 23.2% del PIB, contra 22.6% de 1986.

La política de contracción del gasto público afectó principalmente el gasto programable (que es el gasto destinado al consumo y a la inversión), tanto del gobierno federal como del sector paraestatal. En el primer caso los renglones más afectados fueron el del consumo y el de las transferencias, reflejando una fuerte pérdida en su participación en el PIB, así como en los gastos de capital, que se redujeron hasta 3% del PIB. En efecto, el resultado de esa política significó que el gasto programable se redujera de 26% del PIB en

²³ En 1986 se consolidó la tendencia a la baja de la aportación relativa de los ingresos petroleros: su contribución a los ingresos públicos totales pasó del 44.8% en 1985 a 37.2% en el año previo. En consecuencia, los ingresos no petroleros avanzaron del 55.2% al 62.8% de dicho total, lo que significó que éstos elevaron su participación no porque hayan crecido ampliamente sino como consecuencia de la caída de los ingresos del sector petrolero.

1982 a 20.5% en 1987, caída sin precedentes que tuvo grandes repercusiones en su composición: disminuyó la inversión pública en términos reales en casi 50%, y el gasto social total, en especial el PIB per capita, sufrió también una drástica disminución.²⁴

A pesar de lo anterior, la situación de las finanzas públicas no mejoró en relación con el crítico año de 1982 y las metas oficiales en la materia no se cumplieron pues hasta 1987, antes de la firma del Pacto de Solidaridad, el nivel de déficit fiscal fue similar al de 1982, y el efecto benéfico en el ahorro público fue marginal, pues el superávit primario sólo fue capaz de financiar una tercera parte del pago de intereses. Efectivamente, el gasto para servir la deuda interna y externa por parte del gobierno federal aumentó de manera extraordinaria. En este renglón ganó una participación en el gasto que pasó de 19.2% en 1981 acerca de 50% en 1986, lo que significó un incremento de su participación en el PIB de 5.5% a 13.8% en 1986.²⁵

En cuanto a la estructura de la recaudación, ésta siguió mostrando a lo largo del sexenio una alta dependencia de los ingresos petroleros y el rezago de la tributación de los rubros no petroleros se agudizó. Los ingresos tributarios y no tributarios mostraron rigidez, y apenas fue compensada la recaudación por el mayor dinamismo relativo de la tributación indirecta a partir de las modificaciones al impuesto al valor agregado. La estructura fiscal presentó una tendencia apoyada principalmente en los impuestos indirectos (vía el impuesto inflacionario) a costa de los gravámenes directos. El impuesto sobre la renta perdió importancia en el PIB y se apoyó cada vez más en la tributación de las personas físicas y no en los ingresos de las sociedades mercantiles.²⁶

En la recaudación del sector paraestatal la estructura de los ingresos continuó dependiendo de los ingresos de PEMEX. Los ajustes a precios y tarifas apenas compensaron las eventuales disminuciones de este tipo de ingresos dependientes de los precios internacionales del petróleo. El superávit primario alcanzado y mantenido prácticamente desde 1983 no se debió a un efectivo saneamiento fiscal, ni mucho menos a

²⁴ *Ibidem.*, pp. 264 y 265.

²⁵ Citado por Cordera, *op. cit.*, p. 265.

una evolución favorable de los ingresos públicos; por lo contrario, la explicación se encontró en la grave contracción del gasto y en el incremento de precios y tarifas.²⁷

Por su parte, el déficit financiero no pudo controlarse, pues a pesar de haberse alcanzado un superávit primario, la excesiva carga de la deuda pública, que pasó de 11.8% en 1981 a 19.6% en 1987 disipó gran parte de esos esfuerzos.

En materia de transferencias y subsidios se inclinó a su disminución explicada en parte por la austeridad en el gasto así como por programas de saneamiento financiero. La reducción de estos rubros fue significativa pues en 1982 alcanzaron una participación en el PIB de 8.1% y para 1988 de sólo 5%, lo que significó una caída en términos reales para el período de 42%. El mayor ajuste se realizó en las transferencias otorgadas a las entidades públicas, cambiando su composición y estructura porcentual y la reducción de su ritmo de crecimiento.²⁸

b) Apertura comercial.

Como parte de las diversas estrategias de vinculación con el exterior, México llevó a cabo la liberalización comercial, la cual consistió, en una primera etapa, en la reducción de los aranceles y la sustitución de los permisos previos, y en una segunda, en la suscripción de diferentes acuerdos o tratados comerciales con las diferentes áreas geoeconómicas y organismos multilaterales entre los que se encuentran: la adhesión al GATT, el ingreso a la OCDE, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre otros.

Durante 1983 persistió el uso generalizado de los permisos previos a la importación como instrumento principal de la política de comercio exterior, para lograr, en el corto plazo, la restricción y la regulación de las importaciones de mercancías hasta un nivel acorde con la disponibilidad de divisas. Simultáneamente se redujeron los aranceles en los casos de importaciones indispensables para el consumo básico de la población y de los

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*

estimular la exportación, incluyendo la disponibilidad real de financiamiento, la promoción de una comercialización eficiente en el extranjero y el establecimiento de un sistema de incentivos que hicieran rentable esa actividad.³⁴ Entre los instrumentos del PROFIEX destacaron por sus efectos altamente positivos el sistema de devolución de impuestos de importación a exportadores (*draw back*), que propició exportaciones por 3,500 millones de dólares, y los derechos de importación para la exportación denominados DIMEX.³⁵ Además, con el fin de ser competitivos y por lo tanto tener un mejor acceso a los mercados externos a través del cumplimiento de las normas internacionales, se creó la nueva Ley de Metrología y Normalización.

Durante el período 1980-1986 se observaron los efectos favorables del proceso de apertura comercial en la economía: la participación del comercio exterior en el PIB tuvo un avance importante, en comparación con los años setenta ya que en 1970 las exportaciones representaron el 3.6% del PIB; en cambio, para 1986 este porcentaje se cuadruplicó al constituir el 16.8% del producto de la economía. En cuanto a las importaciones, éstas significaron el 6.2 y el 13%, respectivamente, mostrando una duplicación de las compras mexicanas provenientes del exterior con respecto al PIB.

Por otra parte, el petróleo y la inversión extranjera se convirtieron en elementos estratégicos para financiar el déficit en cuenta corriente. Desde 1983 la inversión extranjera acumulada comenzó a fluir de manera importante a nuestro país. En este año la inversión extranjera acumulada fue de 11 470 millones de dólares y en 1986 de 17 053 millones,

³⁴ *Ibid.*, pp. 331 y 332.

³⁵ *Ibid.*, p. 332.

En marzo de 1986 se dieron a conocer las acciones adicionales al PROFIEX, para responder a planteamientos concretos de la comunidad exportadora. Fueron medidas que, basadas en el principio de la confianza, ampliaban la cobertura de los apoyos haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos, eliminaban obstáculos administrativos y vigorizaban las acciones con empresas o sectores productivos para consolidar ofertas exportables. De ellas destacan los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); los mecanismos de apoyo y el trato prioritario a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); estímulos a la exportación de productos agrícolas y pesqueros; el respaldo financiero integral a las actividades de exportación mediante la creación de la Carta de Crédito Nacional. Este documentó permitió identificar y promover las relaciones comerciales entre proveedores de insumos y exportadores finales, incorporando al exportador indirecto como elemento determinante de la competitividad internacional; Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) con el propósito de financiar las exportaciones permitiendo un impulso sostenido de la venta de productos no petroleros (*Ibid.*, p. 333).

petroleras de 9 700 millones. De esta manera, se mostraban los resultados de la política de comercio exterior emprendida.

Por otra parte, los inversionistas que buscaron en el dólar la protección de sus ahorros frente a la inflación elevaron la demanda de esta divisa, lo que condujo finalmente, el 14 de diciembre, a una devaluación de 22% en el tipo de cambio controlado, manteniéndose, después del cambio de paridad, el desliz en el tipo controlado por el que se canalizaba alrededor de 80% de las operaciones de México con el exterior.³²

Con la apertura comercial dio comienzo la reorientación del aparato productivo con el fin de formar y consolidar un sector exportador competitivo. El reforzamiento de acciones de apoyo y su adecuación a los cambios internos y externos proporcionaron a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que otros países brindaban a sus exportadores, respetándose las normas internacionales. Los primeros pasos fueron las reglas de control cambiario, en particular la adopción de los tipos de cambio controlado y libre. El número de mercancías sujetas al requisito de permiso de exportación se redujo, los trámites se simplificaron y las operaciones de intercambio se facilitaron.³³

Entre las principales estrategias que se utilizaron para fomentar las exportaciones se encontraron: a) a fines de 1983, se creó la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX) como órgano encargado de propiciar la concertación de acciones entre los sectores empresariales implicados y de favorecer la mejor integración del aparato productivo y su vinculación eficiente con el exterior; b) para reimpulsar las exportaciones no petroleras, particularmente las manufacturas, como eje del sector externo, se concretaron en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), el cual recogió el objetivo de conformar un sector productivo articulado y competitivo interna y externamente; c) mediante el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), de 1985, se establecieron diversas medidas destinadas a

³² *Ibid.*, p. 327.

³³ *Ibid.*, p. 331.

estimular la exportación, incluyendo la disponibilidad real de financiamiento, la promoción de una comercialización eficiente en el extranjero y el establecimiento de un sistema de incentivos que hicieran rentable esa actividad.³⁴ Entre los instrumentos del PROFIEX destacaron por sus efectos altamente positivos el sistema de devolución de impuestos de importación a exportadores (*draw back*), que propició exportaciones por 3,500 millones de dólares, y los derechos de importación para la exportación denominados DIMEX.³⁵ Además, con el fin de ser competitivos y por lo tanto tener un mejor acceso a los mercados externos a través del cumplimiento de las normas internacionales, se creó la nueva Ley de Metrología y Normalización.

Durante el período 1980-1986 se observaron los efectos favorables del proceso de apertura comercial en la economía: la participación del comercio exterior en el PIB tuvo un avance importante, en comparación con los años setenta ya que en 1970 las exportaciones representaron el 3.6% del PIB; en cambio, para 1986 este porcentaje se cuadruplicó al constituir el 16.8% del producto de la economía. En cuanto a las importaciones, éstas significaron el 6.2 y el 13%, respectivamente, mostrando una duplicación de las compras mexicanas provenientes del exterior con respecto al PIB.

Por otra parte, el petróleo y la inversión extranjera se convirtieron en elementos estratégicos para financiar el déficit en cuenta corriente. Desde 1983 la inversión extranjera acumulada comenzó a fluir de manera importante a nuestro país. En este año la inversión extranjera acumulada fue de 11 470 millones de dólares y en 1986 de 17 053 millones,

³⁴ *Ibid.*, pp. 331 y 332.

³⁵ *Ibid.*, p. 332.

En marzo de 1986 se dieron a conocer las acciones adicionales al PROFIEX, para responder a planteamientos concretos de la comunidad exportadora. Fueron medidas que, basadas en el principio de la confianza, ampliaban la cobertura de los apoyos haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos, eliminaban obstáculos administrativos y vigorizaban las acciones con empresas o sectores productivos para consolidar ofertas exportables. De ellas destacan los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); los mecanismos de apoyo y el trato prioritario a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); estímulos a la exportación de productos agrícolas y pesqueros; el respaldo financiero integral a las actividades de exportación mediante la creación de la Carta de Crédito Nacional. Este documentó permitió identificar y promover las relaciones comerciales entre proveedores de insumos y exportadores finales, incorporando al exportador indirecto como elemento determinante de la competitividad internacional; Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) con el propósito de financiar las exportaciones permitiendo un impulso sostenido de la venta de productos no petroleros (*Ibid.*, p. 333).

representando un incremento de 48.7%. “Sin embargo, no es el monto total de la nueva inversión realizada el que queda disponible para el financiamiento del déficit. A la inversión extranjera efectivamente realizada habrá que descontarle los pagos al exterior por concepto de regalías, de intereses y de repatriación de utilidades”.³⁶

c) Reversión industrial.

La dependencia estructural (económica, científico-tecnológica y cultural) que presenta el sector industrial de nuestro país se refleja en la creciente transferencia de tecnología y de importaciones de bienes de capital provenientes de los países industrializados, sobre todo de Estados Unidos. Además, existen condicionamientos que impiden un sólido avance en la modernización industrial, entre los que se cuentan las carencias de infraestructura científica y tecnológica, los bajos niveles de cumplimiento de las normas internacionales de calidad y productividad, derivados y complicados con las deficiencias de un sistema metronómico de precisión y procedimientos confiables.³⁷ Otras razones por las que se ha obstaculizado la innovación industrial en México son que ésta está muy poco formalizada o profesionalizada, lo cual impide su difusión, y la escasa información tecnológica.

Con el propósito de modernizar la planta industrial mexicana se establecieron una serie de instrumentos y lineamientos de política que apoyaron sobre todo a las pequeñas y medianas empresas, los cuales posibilitaron, escasamente a algunas de ellas, su transformación e incorporación al sector exportador y que les permitió mejores condiciones de competitividad. Sin embargo, las empresas pudieron aprovechar poco los recursos disponibles para inversión en tecnología, aumento de la productividad y mejoramiento de la calidad sea por falta de información, por obstáculos burocráticos, falta de interés, o por condicionamientos inalcanzables para cumplir con las garantías exigidas para conceder los créditos.³⁸ Cabe resaltar que la profundidad del cambio y la apertura en todos los ámbitos

³⁶ Caballero Urdiales, Emilio. *El Tratado de Libre Comercio*, Diana-FE UNAM, México, 1991, p. 31.

³⁷ Olivares, Enrique. “Marco de referencia: crisis y condicionantes del cambio”, en Olivares, Enrique (comp.), *Cambio tecnológico y modernización industrial en México*, Nuestro Tiempo, México, 1995, pp. 33 y 34.

³⁸ *Ibidem.*, pp. 36 y 37.

hacia el exterior, tomó desprevenidos a los empresarios, sobre todo a los medianos y pequeños.³⁹

Otro indicador de la recomposición industrial vista la contracción del mercado interno, fue la actividad observada por el sector externo. El desigual dinamismo de los sectores alteró significativamente la composición de las exportaciones de la industria manufacturera.⁴⁰

³⁹ Entre los factores que contribuyeron a que el proceso de renovación y la trayectoria seguida por la estructura industrial en su conjunto fuera difícil, se encontraron: el que no hayan sido consolidados los elementos débiles de lo que debería ser un auténtico sistema productivo nacional; la falta de vinculación entre los generadores y los demandantes de tecnología; el que lo imprevisto de las medidas gubernamentales adoptadas no permitieran los cambios en cuanto a inversiones, capacitación de personal e incorporación tecnológica que requerían los rezagos de las empresas pequeñas y medianas, esto es, una auténtica modernización en todos sus niveles. Y como era de esperarse en una economía débil y dependiente como la nuestra, la crisis se refleja de manera evidente en sus elementos menos consistentes. (*Ibid.*, pp. 40 y 41).

⁴⁰ *Ibid.*, p. 46.

En el sector manufacturero mexicano, surgieron dos grupos de empresas industriales con grandes contrastes que tendieron a agudizarse a raíz de la apertura comercial. Por un lado, se encuentran aquellas empresas que han podido enfrentarse con éxito o relativo éxito a los retos del cambio estructural y la apertura comercial. El sector industrial que conforma este grupo de empresas está orientado principalmente a la exportación. Se trata de empresas grandes, muchas de ellas con fuerte participación de capital extranjero. En ese grupo se incluye a la industria maquiladora, propiamente de capital 100% extranjero, la cual presenta una escasa integración nacional y es la única industria que ha logrado tasas importantes de aumento de empleo. Por el otro lado está el sector de empresas con baja productividad, orientadas fundamentalmente al mercado interno, como la micro, pequeña y mediana empresa, de capital nacional, sin acceso a fuentes de financiamiento competitivo. Se trata del sector industrial más débil y el más afectado por las políticas económicas de liberalización económica. Sin embargo, cabe señalar que la pequeña y mediana empresa desempeñan un papel importante en la economía ya que generan más del 50% del empleo industrial del país. El contraste de estos dos grupos de la industria manufacturera se manifiesta de diversas maneras. El sector que ha podido responder a los efectos de la política de liberalización económica, ha incrementado su participación en los mercados internacionales, con lo cual ha compensado el lento crecimiento de la demanda nacional. La modernización y expansión de las empresas de este grupo se ha apoyado con financiamientos externos en condiciones competitivas en el ámbito internacional. Las empresas de este sector se ubican en unas cuantas actividades, principalmente en la industria automotriz, equipo de cómputo, cerveza, vidrio, etc., apreciándose una tendencia a la especialización de productos para aprovechar las economías de escala, así como un menor valor agregado de origen nacional. En este sector industrial el aumento de la producción se ha acompañado paradójicamente de mayores reducciones del empleo, excepto en la industria maquiladora, en que sí ha crecido. En cuanto al sector de la mediana y pequeña industria, se distinguen varios segmentos con comportamientos diferenciados. Algunas empresas se han modernizado y participan en la exportación, aunque a escala global todas las actividades presentan un déficit comercial creciente que ha provocado cierre de plantas, despido de personal, eliminación de líneas de producción y reconversión a actividades de importación (empresas industriales que ahora son importadoras). Al lento crecimiento de la demanda nacional se ha agregado la pérdida de mercado por el considerable incremento de las importaciones. Sin embargo, no todas las actividades se relacionan con los productos comercializables, por lo que las empresas dedicadas a la producción de mercancías no comercializables han enfrentado mejor la crisis económica.

Otro grave problema por el que no se ha logrado el cambio tecnológico y la modernización industrial en México es que la capacidad de desarrollo disponible es considerable, pero se utiliza poco para resolver las necesidades de los sectores productivos, así como el funcionamiento y la actividad de los centros nacionales de investigación y desarrollo existentes, reflejan una incipiente vinculación con las necesidades de los sectores productivos.⁴¹

En el período de estudio, los rasgos más sobresalientes de la modernización industrial se ubicaron en el contexto de modificaciones que se dieron tan sólo en la estructura administrativa, en la optimización de los procesos y servicio de apoyo organizativo, y de manera secundaria en la introducción de control automatizado en las cadenas productivas, así como en asesoramiento y contratación de expertos en productividad y eficiencia extranjeros.

La composición y el avance tecnológico que registra el sector empresarial en México, representa uno de los grandes retos a alcanzar (ya que la naturaleza de la actividad innovadora radica principalmente en la adaptación de tecnologías desarrolladas en el exterior), sobre todo si consideramos que el país no es productor de las altas tecnologías que imperan en los países con mayor nivel tecnológico a escala mundial. Actualmente, los factores que impulsan directamente la transformación de las industrias se relacionan con la forma en que éstas se insertan en el mercado internacional. La nueva tecnología se convierte en un factor externo positivo para las empresas que forman parte de una misma industria, ya que al transformar el sistema tecnológico, se cambia y se crean nuevos productos y procesos que amplían las oportunidades de mercado.

El nivel alcanzado por la apertura planteó nuevos desafíos en materia de calidad y competitividad. El desplazamiento de la producción nacional por el creciente flujo de importaciones, colocó a muchas empresas en riesgo de desaparecer si no lograban consolidarse ante los cambios impuestos por la apertura económica, así como su alto costo, junto con la carencia de apoyo en materia tecnológica que les permitiera superar el rezago

⁴¹ *Ibid.*, pp. 49 y 50.

que presentaban desde años atrás. De esta manera, la mayor competencia originada por la disponibilidad en el mercado interno de productos del exterior afectó las ventas de más del 70% de la planta productiva del país.

La desaceleración económica, la reestructuración de los procesos productivos, así como el deterioro de la posición de mercado de algunas empresas ante la mayor competencia del exterior, se manifestaron en una tasa más alta de desempleo.

En resumen, la nueva política industrial se puso en práctica a través de: la promoción de la inversión, del comercio exterior, la política comercial, la normalización y calidad, la tecnología, la capacitación y asistencia técnica, así como medidas de carácter financiero y ecológico. Asimismo, han operado los programas sectoriales, la política de precios y compras públicas, y la política regional.

d) Privatización de las empresas públicas.

Las medidas específicas para reestructurar el sector público mexicano consistieron principalmente en: i) la desincorporación de entidades paraestatales, y ii) la eliminación o reducción de ciertos programas estratégicos relacionados con el desarrollo industrial que habían quedado inconclusos en la administración anterior, y en materia de bienestar social, infraestructura y desarrollo rural.⁴²

El proceso de ajuste del sector paraestatal siguió cuatro cursos de acción: i) vender empresas que tuvieran viabilidad económica y que no estuvieran ubicadas en los campos definidos para la participación del Estado; ii) liquidar entidades que hubieran cumplido su función, o bien que no tuvieran viabilidad económica, y cuya cancelación no afectara la oferta; iii) transferir a gobiernos estatales empresas cuya operación sólo tiene efecto local y que resultan indispensables para orientar el desarrollo regional, y iv) fusionar entidades cuya operación integrada a otra resultara más conveniente por razones de carácter técnico y económico. Estos mecanismos constituyeron los instrumentos más importantes de

reestructuración de la industria paraestatal, tanto por magnitud en términos de número de empresas como por su efecto en la producción, la inversión y el empleo. El resultado combinado de esos cuatro tipos de acciones significó el ajuste de 236 entidades. En consecuencia, de las 829 entidades que había en operación en 1982 fueron puestas en venta 44, otras 22 se encontraban en 1988 en liquidación o extinción, 10 fueron transferidas y se decidió fusionar otras 18. De las 141 entidades que no operaban se pusieron en proceso de venta 3, se fusionaron 2, se transfirieron 7, y se liquidaron 81.⁴³

La reducción absoluta del número de empresas paraestatales y la modificación del esquema general de participación no cambiaron la importancia relativa del sector paraestatal en los principales agregados macroeconómicos, ya que se mantuvieron en los mismos órdenes de magnitud de 1982 no sólo en materia de producción, empleo y formación de capital, sino también en la generación de divisas y en la absorción de gasto público. Además, la aportación del ajuste fue poco significativa en materia de saneamiento de las finanzas públicas por el lado de los ingresos públicos, y tampoco se redujo significativamente los requerimientos de gasto. La disminución del déficit público tampoco se logró cumplir.⁴⁴ Las medidas particulares de reestructuración del sector paraestatal no recogieron de manera cabal las prioridades definidas expresamente en los programas sectoriales de mediano plazo, aduciendo problemas de financiamiento. En último término, la reforma estatal, así como la privatización, tuvieron que inscribirse en el ajuste inmediato, destinado a pagar los intereses de la deuda externa, que sometió a México a una depresión económica sin precedente.⁴⁵

En conclusión, el proceso de privatización avanzó de manera muy limitada. En particular, si se considera a los indicadores macroeconómicos y se excluye el petróleo poco pareció haberse hecho. El peso de la desincorporación de todo tipo de entidades concluida representó 2.9% del PIB; si se excluyen empresas financieras el efecto fue de 3.2%, y sin PEMEX, de 14.6%.

⁴² Cordera, *op. cit.*, p. 257.

⁴³ Citado por Cordera, *op. cit.*, p. 266.

⁴⁴ Cordera, *op. cit.*, p. 258.

⁴⁵ *Ibid.*

El personal ocupado por el sector público mantuvo su participación relativa en el período, y sólo a partir de 1986 mostró una ligera disminución. El sector público dio empleo a 14% de personal ocupado en la economía nacional en 1975, a 19.5% en 1985 y a 20% en 1986; en el sector paraestatal el comportamiento de este indicador fue el siguiente: 3.4% en 1975, 4.8% en 1984 y 4.7% en 1987.⁴⁶

e) Reformas a la tenencia de la tierra.

El Estado mexicano impulsó la modernización del sector agropecuario reformulando las diferentes prioridades y las anteriores visiones en que se apoyaba la política agropecuaria. De esta manera, se pretendió elevar la eficiencia económica y proteger el entorno ecológico, así como modificar el régimen de propiedad ejidal para incorporar a este sector al mercado internacional.

La disminución en términos reales de los subsidios y del gasto público y el abandono del Estado en los procesos de comercialización en el agro, trataron de crear las condiciones para transformar al capital privado nacional y extranjero en el principal agente de la reactivación económica del sector. En este sentido, las modificaciones al artículo 27 constitucional buscaron, desde la perspectiva oficial, readecuar la estructura de la tenencia de la tierra, acorde con las necesidades impuestas por la privatización y globalización del conjunto de la economía mexicana, creando un nuevo marco jurídico más favorable para atraer inversiones en el campo, generar economías de escala y fomentar distintas formas de asociación entre el capital privado y los productores tradicionales con potencial productivo. El esquema modernizador del agro mexicano exigió una nueva actitud de los productores rurales, ya que sólo aquellos sectores de agricultores que demostraron eficiencia productiva y competitividad pudieron aspirar a recibir apoyos y subsistir en el mercado. En este esquema, la mayoría de los recursos financieros y tecnológicos se concentraron en estimular la producción de aquellas actividades en las que existían perspectivas de competir en el mercado nacional e internacional.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 280.

La descapitalización del sector a partir de los años ochenta fue el resultado de los bajos niveles de inversión pública, el financiamiento bancario y el deterioro de los precios relativos de los productos primarios frente a los productos y servicios industriales y urbanos. Tan sólo durante el período 1980-1988 la inversión pública en el sector agropecuario cayó en 85% en términos reales y su participación relativa dentro de la inversión pública total se redujo de 18.9% a sólo 6%. Por su parte, el valor de los subsidios financieros como proporción del PIB representaba 0.42% del total en 1982, y sólo 0.09% en 1989. Hacia finales de los ochenta, la formación bruta de capital fijo en el agro apenas alcanzaba en términos reales los niveles registrados en 1960.⁴⁷

Con las reformas constitucionales al artículo 27 se deterioraron los fundamentos del antiguo pacto social entre el Estado y los campesinos mexicanos, al desligarse las autoridades gubernamentales de sus responsabilidades en materia de dotar de tierras a campesinos y comunidades que lo necesitaran. Además, al otorgar garantías legales para privatizar las tierras ejidales y comunales y elevar la concentración de las tierras e incrementar la escala de la producción agrícola, pecuaria y forestal, se pretendió modernizar al sector, legitimando a antiguos neolatifundios y creando otros nuevos en beneficio de los intereses de una minoría de grandes empresarios y de importantes conglomerados transnacionales vinculados con los agroindustria. La concentración de las mejores tierras, obras de infraestructura y recursos tecnológicos y financieros provocaron la acentuación del desarrollo bipolar y excluyente del agro mexicano, vulnerando las condiciones de vida de amplios núcleos de productores, además de que amenazaron la estabilidad y el empleo de cientos de miles de campesinos tradicionales y también pusieron en entredicho la capacidad de sobrevivencia de la agricultura comercial.

⁴⁷ Gordillo de Anda, Gustavo. "La inserción de la comunidad rural en la sociedad global", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 9, México, septiembre de 1990, pp. 810 y 811.

2) El comercio exterior de México 1980-1986.

El excesivo monto de deuda externa contraída por México y el final del auge petrolero en 1981, "agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982".⁴⁸

La crisis de la deuda, que estalló en México en agosto de 1982, marcó un decisivo punto de inflexión para la economía mexicana, no sólo porque cuatro décadas de crecimiento fueron interrumpidas brutalmente y porque la inflación alcanzó niveles no registrados en los setenta años anteriores, sino más significativamente, por haber generado un cambio drástico en el enfoque del desarrollo económico por parte del gobierno.⁴⁹

Las principales características de la nueva estrategia consistieron en la redefinición del papel del Estado, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio exterior y en la apertura a la inversión extranjera.

Junto a la incapacidad de la economía mexicana, no sólo para financiar el crecimiento sino para hacerle frente a los compromisos internacionales, se agregó una inflación creciente, crisis en las finanzas públicas -el déficit correspondió a más del 18% del PIB-, la declinación de las inversiones productivas, la presencia de capitales en la esfera especulativa en lugar de la productiva, y la dolarización de la economía (como consecuencia de la escasez de divisas, el peso se devaluó frente al dólar). Ante este panorama, se llevó a cabo un programa de ajuste que contenía, entre otras, "una propuesta de cambio radical en las relaciones económicas de México con el exterior".⁵⁰ Lo anterior se vio reflejado en el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, siendo las políticas comerciales más importantes, el fomento a las exportaciones no petroleras, la creación del programa de política industrial y comercio exterior, el reordenamiento del sistema de permisos de

⁴⁸ Caballero, *op. cit.*, p. 3.

⁴⁹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Estudios económicos de la OCDE: México*, OCDE, París, 1992, p. 26.

⁵⁰ Casar Pérez, José I. *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987*, ILET-Nacional Financiera, México, 1989, p. 42.

importación y la sustitución de algunos de éstos por un sistema arancelario y la simplificación de los trámites para exportar e importar. De esta manera, México inició una nueva política de comercio exterior encaminada a la liberalización que buscaba combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta industrial y la diversificación de las exportaciones.

A partir de 1983, México inició un profundo proceso de cambio estructural caracterizado por el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la racionalización de la protección comercial. La liberalización comercial consistió principalmente en la reducción de aranceles a la importación -a niveles inferiores a los requeridos por el GATT-, y en la eliminación del sistema de permisos previos a la importación para una gran cantidad de productos protegidos.⁵¹ En este año, la totalidad de las compras externas requería de permiso previo. La tasa de protección arancelaria promedio se redujo de 16.4% en 1982 a 13.1% en 1986.⁵² Además, “el tipo de cambio se utilizó como instrumento para incrementar la competitividad de las exportaciones y desalentar las importaciones”.⁵³

Como parte de la política de liberalización del comercio exterior, el 24 de agosto de 1986 México firmó el Protocolo de Adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un tratado comercial multilateral que funciona como un conjunto de principios y normas convenidos para regir el comercio mundial; un foro de negociaciones para reducir los obstáculos arancelarios al comercio entre los países miembros, y un “tribunal” internacional donde los gobiernos pueden resolver sus diferencias comerciales.⁵⁴ La finalidad del GATT - hoy Organización Mundial de Comercio (OMC)- fue liberalizar el comercio mundial y garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio,

⁵¹ Caballero, *op. cit.*, p. 3.

⁵² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*, México, 1993, p. 2.

⁵³ Salomón, Alfredo. “El perfil importador de México: una mirada retrospectiva”, *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997, p. 717.

⁵⁴ Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, FCE, México, 1994, p. 87.

donde pudieran prosperar las inversiones, la creación del empleo y el comercio. Entre los beneficios que tuvo México como integrante del GATT fue, el disfrute de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor de éste; además, la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de controversias, y de utilizar las medidas de salvaguarda.

El nuevo patrón de comercio se constituyó principalmente a partir de dos hechos ocurridos en 1985 y 1986: la desmedida caída del valor de las exportaciones de petróleo crudo, que significó una considerable pérdida en el ingreso de divisas, y la liberalización de 94% de las fracciones de la TIGI, como resultado del ingreso al GATT en 1986. Con la eliminación del sistema de protección en el último año, la planta productiva mexicana se expuso a la competencia internacional con un bajo nivel de productividad y competitividad.

También como parte de la liberación comercial, México ha participado en los organismos regionales y multilaterales, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el GATT, con el fin de liberalizar los flujos comerciales en el ámbito regional y global para ampliar la participación de los productos nacionales en los mercados mundiales.

a) Balanza comercial.

Durante el período 1970-1981 la balanza comercial fue deficitaria, siendo en algunos años (1974 y 1975), las importaciones casi el doble que las exportaciones (véanse cuadro y gráfica 1). Sin embargo, como resultado del incremento de las exportaciones y del descenso de las importaciones, la balanza comercial mexicana entre 1982 y 1986 fue superávitaria, reduciéndose la presión que los déficit comerciales de los años anteriores y los pagos de intereses de la deuda externa venían imponiendo a la economía mexicana. Cabe señalar que este superávit se dio en un contexto de estancamiento económico, altos niveles inflacionarios y una mayor concentración en la distribución del ingreso. En sí, la falta de crecimiento económico ayudó a reducir las importaciones, así como el incremento de las exportaciones generó recursos para financiar las obligaciones de la deuda externa.

Analizando la balanza comercial del sector agropecuario, de acuerdo a las estadísticas presentadas en este capítulo, este sector mostró superávit durante el período 1975-1979 y en los años de 1982 y 1986, y registró déficit en los periodos 1980-1981 y 1983-1985. La evolución del sector agropecuario mexicano durante los últimos años muestra la continuidad y generalización de una crisis estructural que se ha prolongado a lo largo de tres décadas. A diferencia del importante papel que representaron las actividades agropecuarias sobre el resto de la economía desde la década de los cuarenta hasta mediados de los años setenta al generar divisas, alimentos baratos y materias primas para la industria, en la actualidad el agro mexicano se ha transformado en una fuente de desequilibrios macroeconómicos y su estancamiento productivo ha propiciado la pérdida de la autosuficiencia y seguridad alimentaria del país.

Hasta inicios de los años ochenta, la crisis del sector agropecuario se manifestó en el comportamiento inestable de la agricultura atribuible al estancamiento de la superficie cultivada, que fluctuó alrededor de los 20 millones de hectáreas, como consecuencia de la disminución de la superficie de temporal que contrarrestó los incrementos registrados en la superficie de riego. Las principales contracciones en la superficie correspondieron a los cultivos de granos básicos, cuya producción fue insuficiente para responder al crecimiento de la demanda interna, incrementando las importaciones de estos productos. Fue a partir de 1982 cuando se observó una nueva etapa de profundización y generalización de la crisis en el sector, en la medida en que al persistente estancamiento y comportamiento inestable de la producción de granos básicos comenzó a sumarse la propia pérdida de dinamismo de distintos cultivos comerciales y de las actividades ganaderas.

Además de la problemática anteriormente señalada, una de las causas por las que la exportación de productos agrícolas mexicanos se ha visto afectada es la aplicación por parte de los países desarrollados de barreras no arancelarias y políticas proteccionistas de ciertos productos.

Las importaciones de granos, oleaginosas y otros productos del sector agrícola se han elevado considerablemente en el marco de la política de liberalización del comercio exterior mexicano.

En cuanto al sector manufacturero, durante el período 1975-1986, éste registró déficit, siendo los más altos los correspondientes a los años 1980, 1981 y 1982. El déficit más alto fue el de 1981 con 17,939 millones de dólares. El ajuste de la balanza comercial manufacturera, en respuesta a la crisis en 1982-1983, se produjo por la política fiscal y por la devaluación del tipo de cambio real. El excesivo déficit de 1981 (casi 18 mil millones de dólares) prácticamente desapareció para 1983 como resultado de la drástica contracción de las importaciones y de un importante repunte de las exportaciones. Lo anterior refleja que el sector manufacturero fue el que contribuyó más al déficit comercial total en esos años.⁵⁵

El aumento de las importaciones de manufacturas desde finales de los setenta y principios de los ochenta se debió en parte al proceso de sustitución de importaciones.⁵⁶

La industria extractiva fue la única que registró saldos positivos en su balanza comercial durante el período 1976-1986.

b) Estructura de los flujos comerciales.

Exportaciones.

La estructura de las exportaciones mexicanas en los años setenta consistió en productos agropecuarios, mineros, petróleo crudo y bienes de consumo duraderos. Es importante mencionar que “antes de 1982 las ventas externas, por estar basadas en recursos naturales o

⁵⁵ Los productos manufactureros fueron los que registraron mayores volúmenes de importación.

⁵⁶ De manera más detallada, en el último punto de este capítulo, se explica la evolución de las exportaciones e importaciones en el período de estudio.

ser producto de la relativamente madura industria sustitutiva, contenían un alto valor agregado nacional".⁵⁷

En el período 1973-1974 se observó la estructura exportadora del modelo sustitutivo antes del auge petrolero: del total exportado, 24.4% correspondió al sector primario; 6.8% a la industria extractiva y, del manufacturero, las industrias de alimentos, bebidas y tabaco participaron con 14.6%; la de textiles con 7.6%; la minerometalúrgica con 4.2% y la siderurgia con 3.1%. Conjuntamente estas actividades representaron cerca del 60% del total (véase cuadro 10). Contrariamente, las industrias de mayor desarrollo tecnológico como la química (7.6%), la automovilística (5.6%) y la de maquinaria, equipo y productos diversos (4.4%), cuyo contenido de insumos importados dentro de la estrategia sustitutiva era supuestamente beneficioso, representaron 17.6% del total. En este sentido, las exportaciones reflejaban lo que producía la planta productiva mexicana.⁵⁸

Como puede observarse en el mismo cuadro, en el período 1975-1977 la estructura de las exportaciones dominante fue la industria manufacturera (37.3%), seguida por la industria extractiva (23%) y el sector primario (22.7%), además de la participación del petróleo crudo y gas natural con el 18.2% debido al auge petrolero.

Cabe resaltar que durante la década de los setenta, las exportaciones de productos manufacturados crecieron aceleradamente, en particular las de las filiales de empresas transnacionales situadas en los sectores más modernos e intensivos en tecnología, tales como autopartes, equipos eléctricos, cables y conductores, equipos de uso doméstico, productos químicos, farmacéuticos y fibras sintéticas, y, maquinaria para industrias específicas, entre otros; esto se debió en gran parte a la implementación de diversas políticas encaminadas a promover las exportaciones. Lo anterior muestra que las

⁵⁷ Salomón, Alfredo. "Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, p. 883.

⁵⁸ *Ibidem*.

exportaciones de productos modernos, como los anteriores, están determinadas básicamente por las estrategias globales de las empresas transnacionales.⁵⁹

La apertura comercial iniciada en 1983, y que se profundizó en 1987, permitió el aumento y el cambio en la estructura de las exportaciones. En 1980 las exportaciones de petróleo crudo representaron el 63.8% del total de las exportaciones; las agropecuarias, 9.8%; y las de la industria manufacturera, 23%. En 1982, solamente las exportaciones de petróleo aumentaron su participación; en cambio, las otras exportaciones retrocedieron en dicha participación (75.8, 5.8 y 16%, respectivamente). Para 1986, estos porcentajes se modificaron de manera importante: el petróleo participó con el 34.5%; el sector agropecuario, con el 18%; y la industria manufacturera con el 49.3% del valor total de las exportaciones. Los anteriores porcentajes muestran el cambio del patrón exportador de México el cual se favoreció, por un lado, por la caída de los precios internacionales del petróleo en el mercado internacional, y por el otro, por el dinamismo de las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial del país, puesto que tan sólo la industria automotriz contribuyó con la cuarta parte del valor de las exportaciones de manufacturas de nuestro país (27.2%) en este último año.

Como se observa en la gráfica 2, las exportaciones de petróleo crudo a partir de 1979 y hasta 1985, fueron las más dinámicas, siguiéndole las manufactureras. Las exportaciones agropecuarias y extractivas (éstas últimas en mayor medida) permanecieron estancadas.

⁵⁹ Las exportaciones de estas empresas corresponden, generalmente, a dos de las opciones características con las cuales trabajan las empresas transnacionales para expandir sus operaciones de exportación desde los países en vías de desarrollo: a) exportaciones de industrias creadas para sustituir importaciones mediante la producción de ciertos bienes terminados en las filiales de la misma transnacional en diversos países en vías de desarrollo y también en países industrializados con el fin de conseguir economías de escala significativas. Así, las plantas de los diferentes países intercambian estos bienes o partes para vender el producto final en los mercados internos correspondientes; b) exportaciones de industrias intensivas en recursos naturales que transforman materiales abundantes y de costo relativamente bajo para producir principalmente bienes de consumo no duradero e insumos industriales intermedios que en su mayoría se exportan a países industrializados (Unger, Kurt. "El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985, p. 435).

En el cuadro 3 se muestran las exportaciones de los principales productos agropecuarios durante el período 1975-1986, destacándose las de café crudo en grano, algodón, jitomate, legumbres y hortalizas frescas y ganado vacuno.

En los cuadros 4 y 5 se destacan los seis principales productos agropecuarios de exportación en los años de 1980 y 1986, respectivamente. En el primer año, estos seis productos representaron el 7.6% de las exportaciones totales del país y el 77.6% de las del sector lo cual muestra la importancia de estos productos en las exportaciones, no sólo del sector agropecuario, sino en el total de las exportaciones, así como la dependencia de este sector en cuanto a estos productos dentro de las exportaciones agropecuarias. Comparando los dos años, podemos concluir que la participación de estos productos en las exportaciones totales del país aumentó del 7.6 al 11.2%, es decir, el sector agropecuario incrementó su importancia en el valor total de las exportaciones por medio de estos seis productos (principalmente por la exportación de café, jitomate y ganado vacuno); pero, su contribución de éstos en las exportaciones totales del sector disminuyó del 77.6 al 62.2% debido a la reducción en la exportación de jitomate, legumbres y hortalizas frescas y algodón, revelando mayor importancia de estos productos dentro de las primeras y una menor en las segundas.

En cuanto a las exportaciones de la industria manufacturera por sector de origen, destacaron las de alimentos, bebidas y tabaco; derivados del petróleo; de la industria química, minerometalurgia; para otros transportes y comunicaciones; y la de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas (véase cuadro 6).

Confrontando los diez principales productos de exportación de la industria manufacturera en los años de 1980 y 1986, se destaca lo siguiente: en 1980, los cinco primeros productos pertenecieron a industrias diversas; en cambio, en 1986 tres de los cinco correspondieron a la industria automotriz lo cual demuestra la incorporación de las exportaciones de esta industria en las exportaciones totales del país (véanse cuadros 7 y 8). Estos diez productos significaron en 1980 el 9.4% del total de las exportaciones, y en 1986 el 23%, mostrando el cambio en el patrón exportador de México en el hecho de pasar a

exportar manufacturas en lugar de productos agropecuarios. Esto se debió, fundamentalmente, a la liberalización comercial. En lo que se refiere a la participación de éstos en las exportaciones de la industria, ésta aumentó de 1980 a 1986 (del 41 al 46.7%). Esto confirma la concentración de las exportaciones manufactureras en unos cuantos productos y que son importantes en las exportaciones totales del país.

Los productos exportados de la industria extractiva fueron en realidad muy pocos. Entre los más importantes se encontraron el petróleo crudo, el gas natural, el cobre y el azufre (véase cuadro 9).

Importaciones.

En términos de las importaciones por tipo de bien, los bienes de consumo en 1986 participaron con el 6.8% dentro de las importaciones totales, dicha cifra menor más del doble de la correspondiente a 1980 (12.6%). En el primer año, los bienes intermedios aumentaron su contribución con respecto al último, al pasar del 60.6 al 69.4% de las importaciones totales. Los bienes de capital redujeron su participación del 27 al 24% en los mismos años (véase cuadro 12).

Como se muestra en la gráfica 4, las importaciones de bienes intermedios fueron las predominantes dentro de las importaciones totales, siguiéndole en importancia, las de bienes de capital, y finalmente, las de bienes de consumo. Cabe señalar que las importaciones de estos bienes principalmente las realizaron la industria manufacturera. En 1980 estos bienes representaron el 69.5% de las importaciones totales de esa industria. Para 1986 este porcentaje aumentó al 77.1%. Por el contrario, los bienes de capital mostraron un descenso en cuanto a su participación al pasar del 30.7 al 26.3%.

La estructura de las importaciones durante el período 1975-1986 estuvo integrada de la siguiente manera: el 12% correspondieron a importaciones agropecuarias; el 85% a manufacturas, y el 3% a importaciones extractivas (véase gráfica 6).

En el cuadro 13 y la gráfica 5 se indica la evolución de las importaciones por sector de origen en el período 1975-1986, de los cuales se deduce, que la industria manufacturera fue la que efectuó más altos niveles de importación, ocupando el segundo lugar, el sector agropecuario.

En el cuadro 14 se señalan los principales productos agropecuarios de importación durante el período 1975-1986, entre los cuales destacan: el maíz, la semilla de soya, el sorgo, otras semillas y frutos oleaginosos, y ganado vacuno. En 1980 los seis primeros productos agropecuarios de importación registraron un descenso en su participación en las importaciones totales respecto a 1986. En este año, participaron con el 6.6%, y en 1986, el 5.4%. Sin embargo, su contribución en las importaciones del sector aumentó en este último año en comparación a 1980 (del 63 al 74%). Esto significa la importancia de estos productos dentro del sector agropecuario en cuanto a importaciones, así como la necesidad de importar productos que en décadas anteriores eran suficientes para abastecer el mercado interno.

Haciendo referencia a las importaciones de productos de la industria manufacturera en el período 1975-1986, predominaron los de la industria química; siderúrgica; para otros transportes y comunicaciones; maquinaria y equipos especiales para industrias diversas; y, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos (*véase* cuadro 17). Los productos de la industria automotriz (material de ensamble para automóvil) representaron, en 1980 y 1986, el primer lugar en las importaciones manufactureras. Algunos productos como los relacionados con las comunicaciones (aparatos y equipo radiofónico y telegráfico), información (máquinas para proceso de información y sus partes), equipos y aparatos eléctricos y electrónicos (piezas y partes para instalaciones eléctricas), y la industria química (mezclas y preparaciones para uso industrial y pasta de celulosa para fabricar papel), aumentaron su importancia en 1986 comparado con 1980 (*véanse* cuadros 18 y 19).

En el cuadro 20 se muestran los productos más importantes de importación de la industria extractiva, destacándose el amianto y asbestos en fibras, arenas silicias, arcillas y caolín, entre otros.

A pesar de la política de liberalización comercial, el dilema en México sigue siendo entre el crecimiento económico o el equilibrio externo. Es decir, a pesar del importante aumento en la exportación de productos manufacturados que se ha presentado en el país, tan pronto como se da el crecimiento económico, surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para seguir creciendo. Agotado el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento están supeditados a los intereses de los inversionistas del exterior.⁶⁰

Un importante problema estructural que la anterior política no ha logrado resolver es el que se refiere al carácter desintegrado de la industria mexicana, es decir, al hecho que un importante sector de la industria, el productor de bienes de uso intermedio y de capital, está insuficientemente desarrollado en el país.⁶¹ Junto a éste, el problema del sector agrícola, también de carácter estructural, ejerce presiones importantes sobre el equilibrio externo dado el alto nivel de importaciones por parte de este sector.

La lógica del modelo económico actual determina que para preservar el crecimiento, la política económica debe orientarse en lo fundamental a proteger y estimular al sector exportador y a promover el ingreso de la inversión extranjera.⁶²

c) Destino y origen de los flujos comerciales.

Destino de las exportaciones.

En cuanto al destino de las exportaciones de México en el período 1980-1986, los principales países a donde se enviaron éstas fueron: Estados Unidos, que ocupó el primer lugar con el 57% respecto al valor total de las exportaciones efectuadas; España, el 8%; Japón, 7%; Francia, 4%; Reino Unido y Brasil, 3%; y, Alemania e Italia, 1%. A partir de

⁶⁰ Caballero, *op. cit.*, p.4.

⁶¹ *Ibid.*, p. 5.

esto se observa la concentración de las exportaciones mexicanas con un solo mercado, el de Estados Unidos, siendo los demás países de mucho menor importancia (*véanse* cuadro 11 y gráfica 3).

Origen de las importaciones.

Las importaciones mexicanas durante el período 1980-1986 provinieron, de acuerdo al orden de importancia, fundamentalmente de Estados Unidos (67%); Japón y Alemania (5%); Francia (3%); Brasil, Reino Unido, España e Italia (2%)(*véanse* cuadro 21 y gráfica 7). En dicho cuadro se muestran, además de los anteriores, los países con los que México registró más comercio en cuanto a importaciones.

Comparando los primeros porcentajes con los segundos, se puede concluir lo siguiente: en el período 1980-1986 el comercio exterior de México con Estados Unidos fue básicamente en cuanto a importaciones (con una diferencia de 9 puntos porcentuales entre lo que se exportó e importó con este país), al igual que con Alemania e Italia; sin embargo, las importaciones provenientes de estos países fueron mucho menores 5 y 8 puntos porcentuales, respectivamente, de diferencia con respecto a Estados Unidos. Cabe señalar que en este período Estados Unidos reforzó su posición en el comercio exterior de nuestro país como el principal socio comercial al significar más del 50% nuestros flujos comerciales.

En cuanto a la balanza comercial mexicana con sus principales socios comerciales, ésta fue deficitaria durante todo el período de estudio en el caso de Alemania y superavitaria con España y Francia. El superávit con España (8 804 millones de dólares) fue más del triple en comparación con el superávit registrado con Francia (2 774 millones de dólares).

Haciendo un análisis comparativo del saldo de la balanza comercial en el período mencionado de México con sus principales socios comerciales se concluye que con Estados

⁶² *Ibidem.*

Unidos se mostró un saldo positivo, excepto en los años de 1980 y 1981; con Japón, solamente en 1980 se tuvo déficit; con Italia predominó el déficit salvo en el bienio 1984-1985, ocupando el segundo lugar como socio comercial con el que se tuvo un mayor saldo negativo en la balanza comercial total del período; con Reino Unido, el saldo fue positivo, a excepción del bienio 1980-1981; y finalmente, con Brasil, la relación comercial se tornó favorable para México menos en el año de 1980. Es importante resaltar que en la mayoría de los casos, el comercio exterior de nuestro país con estos países comenzó a disminuir a partir de 1985, solamente con Francia e Italia fue hasta 1986 cuando se redujo el nivel de comercio.

CAPÍTULO 3

EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y SUS RELACIONES COMERCIALES CON LOS PRINCIPALES BLOQUES ECONÓMICOS 1987-1997

La dinámica de la competitividad, como ideología rectora de las relaciones sociales, económicas y políticas conduce a la catástrofe porque es incapaz de resolver los problemas comunes de un mundo al que crecientemente podemos percibir como una nave en la que estamos todos embarcados.

Grupo de Lisboa

En este capítulo se analizan las relaciones comerciales de México con las diversas zonas geoeconómicas y principales países del mundo, haciendo énfasis en los principales socios comerciales y productos involucrados en ambos flujos de comercio. Además, se evalúa el comportamiento del comercio durante diez años, fundamentalmente con aquellos países con los que México ha suscrito tratados de libre comercio.¹

También se señala, a grandes rasgos, el comportamiento de la economía mexicana en dicho período, en el cual acontecieron hechos relevantes principalmente en el ámbito económico como la profundización de la apertura comercial, la crisis a finales de 1994, y la relativa recuperación de la economía, expresada en el gran desempeño de las exportaciones manufactureras.

A través del análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones mexicanas se conocen los principales productos que cobraron importancia en el comercio exterior de México. También bajo este análisis, se examina si se ha dado una diversificación de productos en nuestro comercio.

Finalmente los cuadros y gráficas analizados en este capítulo se pueden consultar en el anexo estadístico al final de la presente investigación.

3.1 El comercio exterior de México durante el período 1987-1997.

El nuevo modelo de competencia internacional se orienta primordialmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores de alta tecnología. Sin embargo, los cambios ocurridos en la esfera internacional no se han traducido en un mayor crecimiento de la economía mundial. Entre sus características más significativas están el aumento del comercio y la inversión, principalmente en los países desarrollados; el incremento de los flujos comerciales y de inversión entre las grandes compañías, y la fragmentación internacional del ciclo productivo y de organización de las empresas, así como modificaciones en los flujos mundiales de inversión, caracterizados por su creciente concentración en las economías industrializadas, de las cuales Estados Unidos se ha convertido en uno de los principales países receptores.²

El crecimiento económico sostenido depende cada vez más de la libertad para realizar intercambios comerciales y de inversión a través de las fronteras nacionales.³ De lo anterior, se deriva la aplicación por parte del gobierno mexicano, de la apertura externa. Sin embargo, ésta no ha garantizado ni ha sido equivalente a la inserción en la economía mundial. La apertura, en cierta medida, ha impulsado a algunas empresas a mejorar su eficiencia, asimilar el progreso técnico y elevar la calidad de sus productos. Todos ellos son pasos importantes para lograr la competitividad internacional, pero no bastan para conseguir la expansión permanente de las exportaciones ni penetrar en el mercado global de producción.

En el contexto del repunte de la inflación a fines de 1987 y de la crisis bursátil a nivel mundial en octubre del mismo año, la cual llegó a México e hizo que se desplomaran los precios de la bolsa y que el peso se depreciara⁴ provocando una masiva

¹ Como se recordará, fue en la década de los noventa cuando se consolidó la apertura comercial a través de la firma de acuerdos multilaterales -como la OCDE- y tratados de libre comercio.

² Cardero García, Ma. Elena y Rock de Sacristán, Catarina. "América Latina en el nuevo entorno internacional", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto de 1995, p. 573.

³ *Ibidem.*, p. 574.

⁴ El tipo de cambio, a través de la devaluación, fue el principal instrumento de ajuste empleado para enfrentar el desequilibrio externo, propiciando que la inflación se manifestara a razón de un 106% en 1986 y de un 160% en 1987, misma que se combinó con un aumento en los índices de los precios al consumidor a niveles históricos (Rosas, María Cristina. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, Miguel Ángel Porrúa-FCP y S-IEE, Colección Jesús Silva Herzog, 1ª Edición, México, 1999, p. 363).

salida de capitales, las autoridades decidieron acelerar y profundizar el programa de liberalización del comercio exterior acordado en el marco del GATT.⁵

En los últimos diez años, se han estado efectuando en México esfuerzos encaminados a lograr una reinserción internacional, basada en la modernización económica y productiva. Los resultados de dicho proceso han sido muy desiguales y sus limitados frutos han tendido a concentrarse en pocas manos. Pero el resultado difícilmente hubiera sido otro, ya que el proceso de modernización se emprendió en condiciones tardías en medio de fuertes inercias institucionales y de la resistencia de ciertos sectores sociales. La inercia y la resistencia, se explican por el hecho de que las fuerzas dinámicas de la vieja modalidad de desarrollo se agotaron, pero tendió a subsistir el sistema socioinstitucional, hábitos culturales y valores sociales heredados de dicha modalidad.⁶

A principios de los noventa, después de un decenio de crisis y de fuerte endeudamiento, se profundizó el proceso de apertura mediante la ampliación de la liberalización comercial con base en la suscripción de tratados bilaterales, trilaterales y multilaterales (como la APEC y la OCDE), en el fomento de la inversión extranjera y en la reforma estructural de la economía.

Apertura comercial, fomento de la inversión extranjera directa, desregulación y privatización, desendeudamiento y reforma financiera, integraron el programa de ajuste estructural llevado a cabo a partir de 1988. Gracias a éste, se logró controlar la inflación y avanzar en el cambio estructural, pero en cuanto a crecimiento económico, éste no alcanzó niveles importantes.⁷

Las medidas de política económica implantadas durante el período 1989-1993 se caracterizaron por el seguimiento de la estrategia de cambio estructural, establecido a

⁵ Se redujeron los aranceles máximos de 45 a 20% y prácticamente quedaron eliminados todos los permisos de importación, salvo los de los sectores agrícola, automotriz, electrónico y farmacéutico.

⁶ Rivera Ríos, Miguel Ángel. "Marco teórico e histórico para el estudio de la reconversión industrial y el aprendizaje tecnológico", en Rivera Ríos (coord.), *Reconversión industrial y aprendizaje tecnológico en México (visión global y análisis sectoriales)*, FE-UNAM, 1ª Edición, México, 1999, p. 15.

⁷ El contexto proporcionó márgenes de maniobra más altos, ya que el país contó con un superávit comercial y en cuenta corriente, además de que se incrementaron sus reservas internacionales. La política

partir de 1982, la cual ha comprendido a su vez, liberalización comercial, apertura financiera, desregulación y privatización. Para 1994, las autoridades determinaron continuar con estas medidas debido a que el balance que hicieron del comportamiento de las principales variables económicas en el período mencionado, reportó que la economía mexicana se “había fortalecido en sus aspectos fundamentales”, por lo tanto consideraron que la continuación de la política económica fue una condición necesaria para sentar las bases de un crecimiento sólido y permanente.⁸

El saneamiento de las finanzas públicas constituyó también uno de los objetivos esenciales dentro de la estrategia de cambio estructural. Durante el período 1988-1993 se logró el “relativo” saneamiento de las finanzas públicas el cual se vinculó en sus aspectos fundamentales, con la disminución del gasto no programable, medida que hizo posible la posterior reducción de la tasa de interés en el pago de la deuda interna.⁹

A estos elementos se adicionaron la disminución del costo del servicio de la deuda externa, como resultado de la renegociación efectuada con los organismos financieros internacionales en 1989 y 1990, el incremento de los ingresos tributarios, la obtención de recursos a través de la venta de empresas paraestatales, la constitución a finales de 1990 de un Fondo de Contingencia que permitió reducir aún más el saldo de la deuda interna, y las acciones de apertura comercial, entre otros aspectos, que incidieron para alcanzar niveles de superávit en las finanzas públicas. Dicho resultado también fue factible debido a que desde 1988 la evolución de las finanzas públicas estuvo determinada por la instrumentación del Pacto de Solidaridad Económica (PSE).¹⁰

comercial cobró un auge determinante en la lucha contra la inflación, tratando de promover además la eficiencia del aparato productivo (Citado por Rosas, *op. cit.*, p. 364).

⁸ Casillas Aguilar, Elvia. *Evolución y características de las finanzas públicas en el periodo 1982-1994*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1997, p. 72.

⁹ *Ibidem.*, p. 47.

¹⁰ *Ibid.*

Los logros inmediatos alcanzados con la entrada en vigor del PSE se reflejaron en el comportamiento de las principales variables macroeconómicas: la inflación se redujo y en 1988 alcanzó una tasa de 51.7%; el PIB creció en 1.2% lo cual implicó la posibilidad de reducir considerablemente la inflación sin entrar en un proceso recesivo; el gasto público se redujo en 3.6% con respecto al PIB del año anterior debido a la aplicación de las medidas de austeridad y el déficit financiero representó 12.5% del PIB (3.5% menos que en 1987).

En materia de finanzas públicas, la estrategia de estabilización siguió la misma tendencia, así ésta se apoyó principalmente en el uso de los siguientes instrumentos:¹¹

- a) una política de ingresos públicos que tuvo como objetivo promover una reforma fiscal capaz de incrementar los ingresos tributarios, a través de la ampliación de la base gravable y la reducción de las tasas impositivas, la cual se complementó con una política de precios y tarifas públicas congruente con el saneamiento financiero del sector público y con el propósito de reducir el ritmo inflacionario;
- b) una política de gasto público acorde con la generación de recursos y basada en criterios de selectividad, eficiencia, racionamiento y disciplina en su aplicación, así como
- c) una política de deuda pública con la finalidad de reducir su saldo histórico y su costo financiero.

Asimismo, con el propósito de alentar la participación de los agentes privados en la satisfacción de las demandas de la población, en un intento por hacer más eficiente la gestión productiva de la sociedad y elevar la eficiencia de sus acciones en materia económica, administrativa y de rectoría del desarrollo económico, se efectuaron diversas modificaciones en el ámbito económico y jurídico tales como, la desincorporación de entidades paraestatales, la modernización del sistema fiscal, reformas constitucionales relacionadas con el proceso de desregulación, y apertura comercial.¹²

En cuanto a la desincorporación de entidades paraestatales, al iniciarse el gobierno de Carlos Salinas se continuó con el proceso y, además, se amplió el campo de actividades en el que la iniciativa privada podría participar adquiriendo entidades públicas o realizando nuevas inversiones.¹³

En esta etapa se incluyó la venta de las entidades públicas más importantes tanto en términos de activos como de producción y dado el tamaño de las empresas

¹¹ *Ibid.*, pp. 52 y 53.

¹² *Ibid.*, p. 53.

¹³ Fue el caso de los bancos comerciales, la operación de equipos de telecomunicación, la realización de coinversiones en proyectos de infraestructura carretera y la generación de algunos tipos de energía eléctrica de alta tensión, entre otros. Las coinversiones fortalecieron la colaboración del sector privado

implicadas, se requirió la realización de ajustes en la operación y en los estatutos regulatorios de las entidades, a fin de hacerlas más atractivas a los compradores.¹⁴

La desincorporación tuvo un importante efecto en la entrada de capitales procedentes del exterior, por su magnitud y porque, al colocarse las acciones de estas empresas entre empresarios nacionales y extranjeros, se favoreció la repatriación de capitales y la entrada de recursos frescos del exterior. Además, permitió al gobierno dejar a corto plazo de erogar recursos para apoyar los resultados presupuestarios y en cambio obtener medios extraordinarios, que destinó principalmente a la amortización anticipada de deuda pública interna, así como contribuyó a lograr un saneamiento financiero del sector público.¹⁵

Sin embargo y no obstante que los resultados anteriores cumplieron las expectativas del gobierno, principalmente en el aspecto financiero, la disminución de la participación del Estado y la privatización en varios ámbitos de la economía no fueron capaces de generar las condiciones productivas y financieras que el país requería para lograr un crecimiento sostenido y generalizado.

Respecto a la reforma fiscal, ésta fue otro elemento importante para lograr resultados superávitarios en las finanzas públicas ya que se orientó a promover el aumento de ingresos públicos, específicamente los no petroleros, y a contrarrestar los efectos desfavorables de la inflación sobre la base gravable de las empresas, además de combatir la elusión y evasión fiscal, incrementar la competitividad internacional del sistema impositivo mexicano, y mejorar su administración.¹⁶

No obstante que en 1994 se obtuvieron resultados positivos en materia de crecimiento económico y reducción de la inflación, a la vez que se logró mantener las finanzas públicas prácticamente en equilibrio, a finales de ese año estalló una profunda

con el sector público y complementaron la inversión gubernamental, lo que ha permitido la ampliación de la infraestructura y coadyuvado a la integración y al desarrollo regional.

¹⁴ *Ibid.*, p. 55.

¹⁵ *Ibid.*, p. 56.

¹⁶ La modernización del sistema tributario se apoyó en tres elementos: la reducción de las tasas máximas del ISR para personas físicas y para las empresas, a fin de fomentar la inversión; la ampliación de la base gravable y la simultánea eliminación de privilegios que favorecían a algunos sectores y, por último, el mejoramiento de la administración fiscal que hiciera más eficiente la recaudación de impuestos.

crisis cambiaria que rápidamente se convirtió en crisis económica financiera, y a raíz de lo cual se alteraron las perspectivas de crecimiento de la economía mexicana.¹⁷

La disciplina en el manejo de las finanzas públicas y de la política monetaria fueron los elementos centrales para el logro de un ajuste rápido y ordenado de los desequilibrios económicos. El esfuerzo fiscal fue determinante en el incremento del ahorro público, indispensable para la corrección ordenada del déficit en cuenta corriente, la disminución de las presiones sobre el mercado financiero y el control de la inflación. El incremento del superávit primario se sustentó en medidas que implicaron tanto la racionalización en el manejo del gasto, como el aumento en los precios y tarifas públicos, y en las tasas de imposición indirecta.¹⁸

Para 1996, y posteriormente 1997, la política fiscal impulsó la inversión en infraestructura básica, tanto con recursos públicos como privados, proporcionó estímulos fiscales al empleo y ala inversión, inyectó mayores recursos al desarrollo social, y racionalizó el gasto corriente ajeno a los programas sociales y a la producción de bienes y servicios.

En materia de ingresos públicos, las acciones se encaminaron a fortalecer las bases permanentes de la recaudación y a procurar una distribución más equitativa de la carga fiscal por medio de la ampliación del patrón de contribuyentes y la adopción de adecuaciones tributarias.

Respecto al gasto público, se eliminaron erogaciones prescindibles y se reorientaron los recursos hacia sectores estratégicos o que merecían atención prioritaria.

En lo que se refiere a la desregulación económica, ésta tuvo como objetivo suprimir costos de transacción innecesarios y privilegios que entorpecían el

¹⁷ *Ibid.*, p. 83.

En consecuencia, se emprendió un programa económico para hacerle frente a la emergencia en forma inmediata, el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), firmado el 3 de enero de 1995. Posteriormente, y ante el escenario adverso prevaeciente, se reforzó ese programa con un nuevo paquete de medidas contenidas en el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE). Además, casi al término del año y ante una nueva etapa de inestabilidad que afectó a los mercados financieros, se concretó el Acuerdo para la Recuperación Económica.

funcionamiento de los mercados, así como eliminar los monopolios; para lograrlo se llevó a cabo la desregulación que se consideró excesiva en varios sectores de actividad y se modificaron los reglamentos que generaban mal interpretación y propiciaban la ineficiencia dentro de la actividad económica. Con base en lo anterior, se llevó a cabo la desregulación en las áreas de servicios financieros, transporte, comunicaciones, fomento a la competitividad de la industria manufacturera y a la inversión extranjera, entre otras.¹⁹

La reforma al sistema financiero se dirigió a ampliarlo, diversificarlo y modernizarlo con el propósito de hacer más eficiente la captación del ahorro interno y su canalización al aparato productivo. Lo anterior implicó eliminar la regulación excesiva existente y adecuar su funcionamiento a un entorno competitivo.

Otro aspecto importante en cuanto a la desregulación económica fue el cambio en el marco regulatorio de la Ley de Inversión Extranjera, misma que reemplazó a la promulgada en 1973. En 1989 se publicó la reforma al reglamento de esa Ley, cuyo objetivo esencial fue reducir al mínimo las limitaciones a la inversión extranjera e incluso la posibilidad de otorgarles estímulos. Para finales de 1993, se reformó la Ley mexicana de inversiones extranjeras la cual permite que las sociedades mexicanas, con participación extranjera, puedan adquirir el dominio de tierras y aguas en la zona restringida; la inversión extranjera reciba el mismo trato que la nacional en cuanto se encuentre en circunstancias similares, excepto por lo dispuesto en esta Ley y en la Ley General de Población; la ampliación de su participación en el capital social o en la tenencia de los activos de sociedades mexicanas sin necesidad de que la Comisión Nacional de Inversión Extranjera lo autorice; en 1997 la liberación de áreas que estaban restringidas para la inversión extranjera directa, tales como el transporte terrestre de pasajeros y de carga, los cuales estaban reservados de manera exclusiva a mexicanos; dos actividades estratégicas como son la petroquímica y las telecomunicaciones se han

¹⁸ *Ibid.*, p. 89.

¹⁹ *Ibid.*, p. 61.

Además, se llevaron a cabo modificaciones a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la Ley Federal del Trabajo; se promulgaron una nueva Ley Minera y la Ley Federal de Competencia Económica; se creó la Comisión Federal de Competencia como órgano desconcentrado de la SECOFI; se establecieron políticas de control para prevenir y contrarrestar las concentraciones monopólicas, así como reglas para sancionar las prácticas de esa naturaleza; también se realizó la reclasificación de los petroquímicos

abierto al capital extranjero, así como la IED temporal y la bursátil permitiendo la participación extranjera en sectores clave de la economía.

La apertura comercial y la flexibilización de las reglas para la inversión extranjera directa crearon las condiciones para que las empresas con procesos intensivos en mano de obra consideraran, por razones de rentabilidad, instalar capacidad productiva en México. Con lo anterior, estas compañías podían comprar o producir sus componentes intermedios en cualquier parte del mundo donde fueran más baratos, ajustar este costo por gastos de transporte, tomar financiamiento a tasas internacionales y producir en México con una mano de obra de muy bajo costo relativo para así abastecer al mercado internacional con precios competitivos.²⁰

En la primera etapa del proceso de apertura se observaron los efectos de esta estrategia en la economía al aumentar la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB: de 13.5% en 1982 al 18.5% en 1989. Además, el comportamiento y la estructura de las exportaciones no petroleras cambió considerablemente: de 1983 a 1989 crecieron en valor a una tasa promedio anual de 19% y su participación en las exportaciones totales pasó de 61% en 1987 a 86% en 1997. Sin embargo, al conducir la violenta y rápida apertura comercial y el adelgazamiento del Estado, la industria nacional sufrió una crisis que hasta ahora no ha logrado superar: millones de trabajadores han perdido sus empleos y la generación de fuentes de trabajo no ha podido efectuarse en las proporciones requeridas. Por otro lado, la aplicación de las restricciones monetaria y fiscal redujo el crecimiento hasta el mínimo, produciéndose una aguda caída en la renta per cápita. Ciertamente, los pactos permitieron, coyunturalmente, reducir la inflación y restaurar el orden macroeconómico, pero el peso se mantuvo sobrevaluado, haciendo poco competitivas las exportaciones mexicanas y fomentando la compra masiva de productos extranjeros.²¹ Además, la apertura comercial propició el cierre de empresas, con lo que sobrevino cierta desarticulación del aparato productivo. La sustitución de las fuentes de abastecimiento internas por las externas deterioró el encadenamiento productivo, lo que se tradujo en la diagonalización de las transacciones

básicos y de los petroquímicos secundarios, así como la reforma de la Ley de Servicios Públicos de Energía Eléctrica y su reglamento.

²⁰ Lecuona, Ramón. "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México". *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, México, febrero de 1996, p. 94.

intersectoriales, por lo que la dinámica exportadora poco influye actualmente en el crecimiento del resto del aparato productivo.²²

En la economía mexicana, la inclusión globalizadora ocurre con distinta intensidad en los rubros expuestos al sector externo, a través de las fuerzas del comercio y la inversión, quedando en el rezago excluyente los ausentes de las corrientes económicas internacionales. Destaca así, un segmento económico dinámico, vinculado al exterior, que comprende ramas de tecnología avanzada, como a la industria automotriz, la actividad maquiladora de exportación, el petróleo y sus derivados y las industrias exportadoras de capital transnacional. Por otra parte, coexiste un segmento tradicional, desvinculado de las transacciones internacionales, de bajo nivel tecnológico y muy baja productividad, constituido por la actividad agropecuaria y por la mediana, pequeña y micro industrias mexicanas, que son mayoritarias.²³

La crisis de diciembre de 1994 “se manifestó cuando los requerimientos de capital para financiar los desequilibrios productivos y el déficit externo, pasaron a ser mayores que la entrada de capitales, dado que ésta se frenó por las propias expectativas negativas que los problemas del sector externo y de la economía había creado”.²⁴

Así, la menor entrada de capitales y la salida de éstos produjeron la disminución de las reservas internacionales y comprometieron el financiamiento del déficit externo y las obligaciones de corto plazo, lo cual terminó en la devaluación y la desvalorización del capital ubicado en el país.²⁵ La estabilidad relativa de los mercados cambiario y financiero sólo se alcanzó cuando el gobierno de Estados Unidos dio a crédito 51 mil millones de dólares, aumentando así la deuda pública externa mexicana.

A partir de marzo de 1995, la crisis cambiaria y financiera cedió su lugar a una crisis inflacionaria, productiva y social, al trasladarse el costo de la devaluación al

²¹ Rosas, *op. cit.*, pp. 366 y 367.

²² Sarmiento Luebbert, Humberto. “Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana”, *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 10, México, octubre de 1999, p. 932.

²³ Buzo de la Peña, Ricardo. *La integración de México al mercado de América del Norte*, UAM-Azcapotzalco, México, 1997, p. 385.

²⁴ Huerta G., Arturo. “La crisis y la inviabilidad de la política actual para superarla”, *Investigación Económica*, vol. LV, núm. 212, abril-junio de 1995, p. 24.

aparato productivo y a los consumidores, así como a la política gubernamental (restricción fiscal y monetaria). Entre los rubros más afectados por la crisis fueron el empleo, la cartera vencida de los bancos, la pequeña y mediana empresa, y el salario real.

Gracias a la devaluación a fines de 1994, se logró superávit en la balanza comercial en 1995, el cual fue mayor que los registrados en 1996 y 1997. Anteriormente a esta devaluación, la balanza comercial fue deficitaria durante 1990-1994.

En la actualidad, el comercio exterior ha cobrado gran importancia para México. "En la última década, la economía mexicana ha cuadruplicado sus exportaciones, contribuyendo con más del 38% del total de las exportaciones de América Latina y siendo el principal exportador de la región".²⁶ En 1997, las exportaciones de productos mexicanos fueron más de 110 mil millones de dólares, representando el doble de las exportaciones de 1993.

1) Balanza comercial.

Durante el período de 1987-1997, la balanza comercial registró déficit y superávit. De 1987 a 1989 la balanza comercial fue superavitaria aunque, en este último año, se redujo considerablemente el superávit al pasar de 8 788 millones de dólares en 1987 a 405 millones en 1989. Este resultado se debió principalmente al comportamiento de las exportaciones de petróleo y sus derivados.

A pesar de la estrategia de estabilización emprendida a finales de la década de los ochenta, la economía mexicana no creció rápidamente con las reformas micro y macroeconómicas por la apreciación del tipo de cambio que provocó un efecto depresivo, entre otros, en la demanda de productos de origen nacional, haciendo poco

²⁵ La devaluación de diciembre de 1994 condujo al país a la peor crisis financiera y productiva de su historia moderna. El tipo de cambio se devaluó 122% entre noviembre de 1994 y diciembre de 1995.

²⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *México exporta. La relación comercial de México con el mundo*, febrero de 1998, p. 1.

El comercio exterior es visto como esencial para la economía mexicana: es una fuente de materias primas, de insumos para la industria y de bienes de capital, así como una forma de incrementar el ingreso nacional y el bienestar. Asimismo es una fuente necesaria de ingresos para que México pueda pagar su deuda externa (Rosas, *op. cit.*, p. 391).

competitivas las exportaciones mexicanas y fomentando la compra considerable de productos extranjeros por lo que a partir de 1990 y hasta 1994, la balanza comercial fue deficitaria. El déficit de la balanza se incrementó 154% de 1990 a 1994, siendo el menor el correspondiente al de 1993.

En el período 1989-1994 el peso se apreció significativamente en términos reales respecto a sus principales socios comerciales; sin embargo, esta apreciación no impidió la expansión acelerada de las exportaciones. La creciente apreciación real del peso fue compatible con el crecimiento de las exportaciones, porque se concentraron en las grandes empresas transnacionales productoras de bienes intensivos en mano de obra y en las maquiladoras. Para estas empresas, poseedoras de tecnología de punta, mercados abiertos en el mundo, compradores de insumos y tomadores de financiamiento a precios internacionales y beneficiarias del bajo salario mexicano, la situación cambiaria en México no constituyó un obstáculo para el abatimiento de costos respecto a sus países de origen. Por otro lado, la misma revaluación real del peso dificultó la integración nacional de las exportaciones. De esta manera, el abaratamiento relativo incentivó las importaciones de componentes intermedios y materias primas y limitó el crecimiento económico. La apreciación también golpeó fuertemente a empresas que por estar orientadas al mercado interno de consumo fueron incapaces de superar la competencia externa. Por consiguiente, el tipo de cambio que apoyó la consecución del objetivo antiinflacionario condujo al país a una fase de grandes déficit de cuenta corriente y lento crecimiento del PIB.²⁷

En 1994 el déficit comercial fue de una cifra impresionante, 18 464 millones de dólares. Con la enorme devaluación del peso y la histórica caída de la demanda interna de 1995, las exportaciones aumentaron en forma notable, 30.6% respecto al año previo, y las importaciones disminuyeron 8.7%, con lo que en ese año se obtuvo un superávit comercial de 7 089 millones de dólares, producto principalmente de la enorme reducción del déficit de la industria manufacturera. Un año después, en 1996, ya con un crecimiento de la economía de 5%, el superávit comercial (obtenido gracias al incremento de las exportaciones manufactureras y petroleras que lograron un incremento sustancial como efecto de aumentos en el volumen exportado y en el precio de la mezcla

²⁷ Lecuona, *op. cit.*, pp. 93 y 94.

mexicana de exportación), fue ligeramente menor al de 1995; esto es, 6 531 millones de dólares, pero bajó el ritmo de crecimiento de las exportaciones 20.7%, y en contraste empezaron a crecer las importaciones (incentivadas por el superávit en la cuenta de capital, por la reactivación del crecimiento económico y por el dinamismo exportador) cuya tasa en el año fue de 23.5%, lo cual significó un ritmo de crecimiento mayor que el de las exportaciones.

En 1997 las exportaciones totales crecieron 15% y las importaciones 22.7% respecto al año anterior, mostrándose así el dinamismo de las segundas sobre las primeras.

En este año el saldo de la balanza comercial fue de 624 millones de dólares, el cual se redujo en un 90% respecto a 1996. Lo anterior se dio como resultado del aumento significativo de las importaciones, en respuesta al mayor ritmo de actividad económica interna, a la persistencia del impulso exportador y a la apreciación del tipo de cambio real, la cual respondió al superávit que registró la cuenta de capital de la balanza de pagos. Esto da cuenta de que la competitividad momentánea que adquieren las exportaciones mexicanas con la devaluación del peso no perdura por un periodo largo. México sigue realizando exportaciones de bajo valor agregado e importa bienes y servicios de alto valor agregado en términos generales, por lo que los desequilibrios en su balanza comercial suelen ser permanentes.²⁸

2) Estructura de las exportaciones e importaciones.

Exportaciones.

En el período 1987-1993 las exportaciones no petroleras fueron las predominantes en comparación con las petroleras, siendo a partir de 1993 cuando las primeras aumentaron en mayor medida que en años anteriores (*véanse* gráficas 6 y 12). Sin embargo, un hecho que no debe ser soslayado es la petrolización de los ingresos de la economía mexicana. A diferencia de las décadas de los setenta y ochenta, cuando las exportaciones se encontraban petrolizadas, en los noventa se ha logrado una

²⁸ Rosas, *op. cit.* p. 380.

diversificación de los productos que se venden en el exterior dado que el rubro petrolero en las ventas mexicanas representa menos del 10%, en tanto que las exportaciones no petroleras son responsables de más del 90%.²⁹ Dentro de las exportaciones no petroleras destacaron, en orden de importancia, las manufactureras, las agropecuarias y las extractivas.

El sector agropecuario, constituido por las actividades agrícola, ganadera, silvícola y de caza y pesca, ha mantenido en general un carácter deficitario, sin que se espere un cambio importante en su tendencia de largo plazo. El comportamiento inestable de este sector se expresa en diversos desequilibrios económicos, tales como: la acelerada caída del sector frente al resto de la economía y ante un crecimiento demográfico; rezagos de la oferta agropecuaria y principalmente agrícola en relación con el crecimiento de la demanda y ante los cambios ocurridos en la propia estructura del consumo; creciente deterioro de la balanza comercial agropecuaria como consecuencia del lento crecimiento de las exportaciones y del aumento de las importaciones de alimentos y forrajes; problemas en el abasto alimentario y sociales ante el incremento de la pobreza rural, desnutrición, desempleo y migración.³⁰

La redefinición de la acción del Estado, promovida desde 1982, buscaba eliminar el paternalismo que inhibía la participación social, fomentaba la corrupción, el burocratismo y el caciquismo, y con ellos la desigualdad y se pretendía establecer una nueva relación del estado con los productores a través de promover su organización autogestiva y la concertación de compromisos. Para ello, durante 1989 se instrumentó una reforma institucional que buscaba la descentralización y el traslado de funciones y recursos a las organizaciones de productores, y el establecimiento de mecanismos de aliento a la producción, entre los que se encontraban la reestructuración de los

²⁹ *Ibid.*, p. 393.

³⁰ Las evidencias muestran que las causas de la crisis agrícola y la creciente dependencia alimentaria del país no radican en la existencia de formas premodernas de tenencia de la tierra, sino en la pérdida de rentabilidad del sector, que ha provocado una profunda descapitalización del agro la cual es resultado de los bajos niveles de inversión pública, el financiamiento bancario y el deterioro de los precios relativos de los productos primarios frente a los productos y servicios industriales y urbanos. No obstante los esfuerzos para estimular la actividad agropecuaria por medio de la modernización, el producto sectorial se ha estancado por debajo de los niveles alcanzados en 1985. En términos per cápita, el panorama es mucho más desalentador, toda vez que al paso de la modernización se ha acelerado el retroceso productivo además de que ha sido acompañada de un deterioro en las condiciones de vida de los agricultores.

organismos de fomento rural y la flexibilización de las formas de asociación entre distintos tipos de productores e inversionistas privados.³¹

Las medidas anunciadas en los distintos programas gubernamentales dieron cuenta de un profundo cambio estructural y de privatización del sector social con base en cuatro elementos centrales: 1) el cambio en el tipo y en los mecanismos de intervención del Estado en el campo; 2) el desmantelamiento del aparato estatal, de las instituciones de fomento y de mecanismos de regulación; 3) la apertura comercial y la liberalización de la agricultura a las fuerzas del mercado, y 4) la desregulación jurídica, en particular sobre la tenencia de la tierra, que flexibilizó el marco legal del ejido a fin de permitir su asociación con inversionistas privados, instrumentando normas sobre la tenencia de la tierra que permitieran la inversión de capital. Lo anterior dejó de lado al campesino pobre, privilegiando al productor medio y comercial, favoreciendo la desigualdad y la bimodalidad existente en la agricultura mexicana.³²

Con la iniciativa de reformas al artículo 27 constitucional en noviembre de 1991, se promovieron las modificaciones al marco jurídico de mayor trascendencia en la historia agraria del país desde la Constitución de 1917: se finiquita el reparto agrario; se crean las condiciones para la privatización de la propiedad social y su incorporación a las dinámicas del mercado; se permite la compactación de tierras y la conformación de sociedades mercantiles; y, se brinda a la iniciativa privada todas las facilidades y garantías de seguridad para invertir en el campo.³³

El 26 de febrero de 1992 se emitió la nueva Ley Agraria, reglamentaria del artículo 27 constitucional, la cual estimuló la integración productiva de los agronegocios, aceleró la desintegración productiva de las organizaciones y empresas campesinas al legalizar el rentismo y la compra-venta de tierras y favorecer la titulación individual, lo que benefició sobre todo a los caciques y ejidatarios que por distintas vías lograron acaparar mayores extensiones de tierra, agua y recursos diversos.³⁴

³¹ Encinas Rodríguez, Alejandro de Jesús. *El ejido en México: crisis y modernización. Política agraria y reforma constitucional durante el régimen de Carlos Salinas de Gortari*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1997, p. 10.

³² *Ibid.*, p. 11.

³³ *Ibid.*, p. 55.

³⁴ *Ibid.*, p. 64.

La apertura comercial produjo, dados los niveles más elevados de productividad existentes en el exterior, una competencia desventajosa para nuestros productores agrícolas en el abasto del mercado interno, en la medida en que la ventaja que proporciona el menor costo de mano de obra mexicana se vio contrarrestada por la mayor eficiencia y por los reducidos costos en los países más competitivos en el ámbito internacional en cuanto a costos de almacenamiento, empaques, comercialización y transporte, además de que en estos países cuentan con amplios recursos tecnológicos y fuertes subsidios gubernamentales. Asimismo, originó un dualismo agrícola expresado en un sector moderno comercial y muy productivo y otro tradicional, ineficiente y de autoconsumo, al igual que estimuló la importación de alimentos gracias a un marco de comercio más liberal del país con sus principales socios.

Debido a lo anterior, los productos agropecuarios han ido perdiendo importancia dentro del sector exportador. En 1987 los cinco principales productos agropecuarios exportados significaron el 4.4% respecto a las exportaciones totales. En 1997 este porcentaje disminuyó al 2.6%. Sin embargo, en el primer año estos cinco productos representaron el 78.4% de las exportaciones agropecuarias, lo cual refleja la alta dependencia de las exportaciones de dicho sector de estos productos. Además, tal dependencia también disminuyó en 1997 al 75.8% (véanse cuadros 6 y 7).

Las exportaciones de la industria extractiva durante este período tuvieron un desempeño favorable debido a que el petróleo constituyó el principal producto de exportación.

La importancia de las manufacturas dentro del comercio exterior de México se observó a través de su crecimiento y participación dentro de las exportaciones totales, al pasar del 61% en 1987 al 86% en 1997, así como en su contribución en el PIB al pasar del 11.7% en 1988 al 23.6% en 1997. Las exportaciones manufactureras se incrementaron en más de cinco veces en dicho periodo. En 1995 registraron el mayor incremento debido a la devaluación a finales del año anterior. Sin embargo, la recesión económica agravada por los errores de diciembre de 1994 provocó el cierre de 6 302 industrias manufactureras y la pérdida de 171 mil empleos. La desaparición en 70% de las empresas se concentró en cinco sectores: productos metálicos, vestido, imprenta y

editoriales, cuero y calzado, así como en muebles de madera. A pesar de lo anterior, la gran dinámica exportadora de la industria manufacturera fue impulsada, a partir de 1992 y hasta 1994, por la industria maquiladora, pero en los últimos tres años, se destacó la no maquiladora al representar el 47.3% en 1992 y el 52.4% en 1997 de las exportaciones manufactureras; en cambio, estos porcentajes en la industria maquiladora fueron del 52.7% y 47.6%, respectivamente.

Las maquiladoras son plantas de ensamble que importan a México, libres de impuestos, partes e insumos provenientes de todo el mundo, y que exportan su producción, principalmente a Estados Unidos.³⁵ Esta industria ha sido uno de los sectores que ha recibido mayor apoyo gubernamental y que ha cobrado importancia dentro del comercio exterior debido a que existe un elevado nivel de competitividad en las ramas manufactureras, rebasando incluso a las ramas industriales con mayor tradición exportadora.³⁶

Existen tres tipos de maquiladoras: 1) las maquiladoras de propiedad extranjera; 2) las maquiladoras que son de propiedad mexicana pero son manejadas por una empresa extranjera, y 3) las maquiladoras de subcontratistas, que también son de propiedad mexicana y tienen contratos para la producción con más de una empresa extranjera.³⁷

A nivel mundial, las maquiladoras que operan a través de convenios de subcontratación pueden ser de dos tipos, industrial (que comprende el procesamiento de exportaciones y el suministro de componentes) y comercial (véase cuadro 4). El procesamiento de exportaciones se lleva a cabo en países que realizan el ensamble de

³⁵ Gereffi, Gary. ¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?, en Vega Cánovas, Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, 1993, p. 241.

³⁶ Diversos estudios han concluido que la IME transita por una etapa distinta y superior desde mediados de los ochenta. Al principio se le concebía, en general, como una industria homogénea y simple, intensiva en trabajo, de bajos salarios, con mano de obra no calificada, ayuna de transferencia de tecnología y sin vínculos con la economía mexicana. En la actualidad se distinguen varios tipos de plantas maquiladoras con diversos grados de complejidad productiva; innovación tecnológica en equipos y procesos; desarrollo organizacional (para mejoramiento de la calidad); cambio en la estructura jerárquico-funcional; comunicación interna, y flexibilidad laboral (Mungaray, Alejandro. "Maquiladoras y organización industrial en la frontera norte de México", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 4, México, abril de 1998, p. 285).

³⁷ Rosas, *op. cit.*, p. 398.

bienes manufacturados, propiedad de empresas extranjeras, y de mano de obra intensiva. El suministro de componentes se refiere a la producción de partes componentes para aquellas industrias de capital y tecnología intensivos que existen en las Naciones de Recién Industrialización (NRI), las cuales son exportadoras y, por lo general, reciben su ensamble final en los países desarrollados. La subcontratación comercial se refiere a la producción de bienes de consumo terminados, que realizan empresas de producción local cuya producción es distribuida y comercializada por grandes cadenas minoristas y por sus agentes.³⁸

Las oportunidades de negocios a partir de las actividades de maquila han dado lugar a sectores empresariales de carácter nacional. La construcción de infraestructura y la oferta de servicios profesionales y de maquila son áreas perfectamente identificadas como nichos de mercado en los que han estado operando los empresarios nacionales. En ramas industriales como la textil y la metalmecánica hay un mercado siempre abierto para nuevos productores. En algunos casos en que el aprendizaje industrial ha sido rápido y eficiente se han visto transformaciones de micro en pequeños y medianos empresarios, ya sea en actividades industriales específicas o como organizadores de servicios de maquila para nuevas empresas extranjeras que desean incursionar, con el menor riesgo posible, en actividades de subcontratación que mejoren sus rendimientos económicos.³⁹ Esto ha permitido, si bien no de manera generalizada, que la tradicional maquiladora deje de ser un centro de costos con responsabilidad laboral, de operaciones, y mantenimiento de instalaciones, para asumir nuevas modalidades, como: a) empresa subcontratante, que extiende su responsabilidad hasta el financiamiento, la maquinaria y equipo, la ingeniería del producto y ocasionalmente la materia prima; b) empresa *shelter*, que es una inversión compartida en equipo y mejoras, donde la parte mexicana asume responsabilidad administrativa, laboral y legal; c) empresa incubadora, que se deriva de la *shelter* pero incluye la opción de que en el futuro el cliente tome la responsabilidad de la operación al término del contrato, y d) el subcontrato intermaquilas, que es una práctica creciente, pues permite utilizar capacidades ociosas y bajar costos fijos.⁴⁰

³⁸ Gereffi, *op. cit.*, pp. 253 y 255.

³⁹ Mungaray, *op. cit.*, p. 270.

⁴⁰ Citado por Mungaray, *op. cit.*

Del perfil de la industria maquiladora de exportación, como canal integrador, destacan los siguientes rasgos: 1) la fuerza gravitatoria del mercado de Estados Unidos, 2) el poder económico de empresas transnacionales que aprovechan su ventaja comparativa aportando capital en forma de inversión extranjera directa, 3) la atracción del recurso abundante mexicano, la mano de obra, cuya baja remuneración es expresión del rezago socioeconómico nacional, 4) su ubicación geográfica, sesgada a la frontera norte de México que ha jugado un papel decisivo en la conformación de una región muy vinculada al suroeste de Estados Unidos y 5) su potencial de crecimiento y evolución que lo convierte en sendero paradigmático del futuro carácter de una estructura industrial globalizada, subordinada y excluyente.⁴¹

La tecnología modifica el perfil dominante de la industria maquiladora de exportación. Se advierte un proceso de bifurcación, consistente en maquiladoras de primera y segunda generación. Las de viejo cuño son intensivas en mano de obra de bajos salarios y empleo físico muy definido, elaborado básicamente por mujeres. Esta modalidad vigente, y aún dominante, prevalece en las industrias del vestido, la de semiconductores y otros tipos de manufactura ligera. Desde finales de los años ochenta, operan esquemas productivos más sofisticados, presentes en las industrias automotriz y de autopartes, así como en el ensamble de electrónica avanzada. La nueva tendencia de esta industria involucra inversiones cuantiosas en tecnología compleja, y tiende a emplear más mano de obra masculina.⁴²

Es importante resaltar que desde hace varios años la industria maquiladora figura como la segunda fuente de divisas para México, superada por las exportaciones petroleras (8 834 y 10 334 millones de dólares en 1997, respectivamente). “Al dejar de ser un paliativo al desempleo, como se le concibió en sus inicios, se convierte en base industrial permanente y paradigmática, como modelo productivo que tiende a absorber a la actividad industrial manufacturera”.⁴³

Es evidente que las actividades tradicionales de maquila no han profundizado la formación empresarial de la zona, primero debido al carácter contradictorio de los modelos maquilador e industrializador del país, y luego por la política industrial que privilegia las exportaciones pero no la colaboración empresarial (*Ibid.*, pp. 270-271).

⁴¹ Buzo. *op. cit.*, p. 323.

⁴² *Ibid.*, p. 326.

El avance en las ventas efectuadas por la industria maquiladora de exportación se notó, sobre todo, en el incremento de su participación en el total de las exportaciones nacionales y, en menor medida, en las ventas del sector manufacturero. En 1988 el valor de las exportaciones de esta industria representó el 33%, pasando al 41% dentro de las primeras para 1997; dentro de las segundas, en el primer año dicha participación fue del 47% y en el segundo del 48% por lo que su relevancia en cuanto a las exportaciones es mayor en las manufactureras que en las exportaciones totales. Además, este avance en las exportaciones maquiladoras también se contempló en su contribución en el PIB al significar el 5.5% en 1988 y el 11.2% en 1997.

Dentro del conjunto de la industria de maquila altamente productivas se localizan la textil, la industria del papel, química, minerales no metálicos, siderurgia, minerometalurgia y las industria de equipo profesional y aparatos eléctricos.

Es importante mencionar el papel que desempeñan dentro de las exportaciones manufactureras mexicanas las empresas transnacionales. Como se observa en los cuadros 5, 12, 13 y 14, los principales productos mexicanos que se exportaron se caracterizaron por estrategias comerciales intraempresariales en las que se realizaron envíos entre las subsidiarias de las empresas transnacionales. "Las filiales de Estados Unidos y Canadá en México, fundamentalmente manufactureras, aprovechan recursos naturales, insumos y mano de obra para hacerse más competitivas en su comercio, por lo que los flujos intraindustriales han crecido en las ramas automovilística, química y sus productos, maquinaria y equipo electrónico".⁴⁴

Las cinco divisiones de la industria manufacturera que efectuaron mayores exportaciones durante 1987-1997 fueron la de productos metálicos y maquinaria y equipo; textiles, artículos de vestir e industria del cuero; química; alimentos, bebidas y tabaco; y siderurgia (*véase* gráfica 17).

La primera división, sobre todo la que se refiere a maquinaria y equipo, es un claro ejemplo de la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones

⁴³ *Ibid.*, pp. 327 y 333.

⁴⁴ Citado por Ibarra Yúnez, Alejandro. "Subcontratación e inversión mexicanas en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 4, México, abril de 1998, p. 296.

mexicanas. En 1987 los tres primeros productos exportados correspondieron a la industria automotriz; en cambio, en 1997 dos correspondieron a equipo eléctrico y uno al sector automotriz (véanse cuadros 12 y 13).

Desafortunadamente, aunque se alcanzó en la década de los noventa una diversificación en los productos exportados al representar las exportaciones no petroleras la mayor parte de los ingresos de la economía en cuanto a comercio exterior en comparación con las exportaciones de petróleo, existe una elevada concentración de las exportaciones mexicanas, principalmente manufacturas, en un reducido número de productos, misma que se ha intensificado en los últimos años. En 1987 los diez principales productos de exportación de la industria manufacturera explicaron el 18.3% de las exportaciones totales y el 30% de las de su sector. En 1997, además del cambio de algunos productos dentro de los diez primeros, se incrementó la participación de éstos en las exportaciones totales al 46.2% y 53.8% en las de su sector. Esto revela la elevada concentración de nuestras exportaciones: sólo diez productos representaron casi el 50% del total de las exportaciones del país. De igual importancia es el alto porcentaje de estos productos en las exportaciones del sector manufacturero: de la totalidad de productos que comprenden este sector, solamente diez explicaron más del 50% de las exportaciones del mismo. Por lo tanto, "las exportaciones están concentradas en unas cuantas empresas y en algunas ramas industriales. En 1996, cuando mostraron un notable aumento luego de las devaluaciones, 67.3% de las ventas externas correspondió a tres sectores: automovilístico y de autopartes, eléctrico y electrónico, y de maquinaria y equipo especial. Del total vendido al exterior, 80% lo aportan 720 compañías, que constituyen sólo 2% de las empresas exportadoras (27 924 en 1996, de un total en el país de 2 186 655 establecimientos de todo tipo y 266 033 manufactureros en 1993)".⁴⁵

Cabe mencionar que las exportaciones no petroleras requieren una gran cantidad de insumos de importación para ser elaboradas de manera que si México quiere exportar más tiene que importar más. Ello, en la práctica, diluye los ingresos netos por concepto de exportaciones no petroleras.⁴⁶

⁴⁵ De la Garza Toledo, Enrique. "El TLCAN y las relaciones laborales en México", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 10, México, octubre de 1998, p. 831.

⁴⁶ Rosas, *op. cit.*, p. 394.

El cambio actual, entendido como un proceso de transición⁴⁷ y como el período de construcción de un distinto modelo de desarrollo (como sucede en el caso de México a partir de 1982), requiere la asimilación de las tecnologías y prácticas de gerencia modernas, las cuales determinan la competitividad en el nuevo entorno internacional. Es en la lucha por acomodarse en el escenario global donde se sientan las bases del éxito o fracaso nacionales, aunque probablemente tal condición no se haga evidente sino varias décadas después. Las bases para la formulación de una forma adecuada de insertarse en el nuevo entorno son la identificación de las tendencias mundiales en lo económico y político, las características y oportunidades que brinda el nuevo paradigma tecnológico y organizativo y el análisis de las condiciones de partida de México.⁴⁸

En el nuevo entorno, la empresa que tiene éxito en los mercados internacionales es tan sólo la punta delantera de una red de interacciones donde muchas otras empresas, y la calidad del espacio nacional tienen un importante papel que desempeñar. Igualmente, los productos que logran conquistar una participación estable y creciente en el mercado lo hacen porque poseen un conjunto complejo de atributos donde el precio es tan sólo un aspecto, a menudo ni siquiera el más crucial. La confiabilidad, el servicio, la entrega oportuna y otras características cualitativas pueden pesar lo mismo en la balanza y a veces más. No sólo cada empresa debe realizar el cambio de paradigma en la tecnología, la organización y los mercados sino que además debe enfrentar el cambio radical del entorno.⁴⁹ En resumen, la reestructuración competitiva de las empresas se logrará a través de su modernización, la formación de redes de cooperación, la modernización de la infraestructura y del sistema educativo y las decisiones correctas sobre especialización estratégica. En México, en algunas industrias de la rama manufacturera, como la automotriz y la electrónica, ha sido espectacular el aumento de la actividad industrial y de las exportaciones gracias a su reestructuración, que implica

⁴⁷ El período de transición es cuando se inicia el despliegue del nuevo paradigma tecnológico pero aun no está articulado a un nuevo sistema socioinstitucional y el viejo paradigma no se ha extinguido. En este período se abre una ventana de oportunidades para los países atrasados (Rivera, *op. cit.*, p. 17) ya que "la carrera del desarrollo no es un proceso acumulativo unidireccional, sino que cada cinco o seis decenios ocurre una revolución tecnológica que implica un cambio de rumbo y la exclusión, por obsoleta, de una parte de la experiencia acumulada por los más avanzados" (Pérez, Carlota. "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996, p. 349).

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ *Ibid.*, pp 350 y 352.

un incremento de los estándares tecnológicos, así como niveles de interacción cada vez más altos entre agentes externos y domésticos.

Importaciones.

Con la liberalización comercial en 1986, la planta productiva se expuso a la competencia internacional con un insuficiente nivel de productividad y competitividad ya que durante el proceso de sustitución de importaciones, y específicamente por la excesiva política proteccionista llevada a cabo, se generó una industria sobreprotegida e ineficiente, así como un mercado cautivo de productos de alto precio y baja calidad. Para lograr o acercarse a esos niveles se recurrió a la importación de bienes de capital y, sobre todo, de bienes intermedios principalmente por parte del sector manufacturero que fue incapaz de integrar sus procesos productivos, volviéndose crecientemente dependiente del exterior, además de que, gracias a esta apertura (a través de los reducidos aranceles a las importaciones con el propósito de ampliar el acceso al mercado externo), era menos costoso importar que producir internamente lo que requería la planta nacional; lo anterior se favoreció por la apreciación del tipo de cambio real la cual provocó que la competitividad se redujera por la sobrevaluación del peso, que tenía un efecto positivo sobre los costos de inversión a través de productos importados. También "el dinamismo de las importaciones de bienes intermedios se dio como resultado de las características que asumió el proceso de integración entre México y Estados Unidos, y la reestructuración de la industria nacional",⁵⁰ así como por la dependencia de insumos externos de mayor o similar calidad y menor precio, a efecto de garantizar la producción nacional ante las limitaciones de la estructura productiva interna por las insuficiencias tecnológicas y de mercado que impidieron producirlos internamente.

En 1987, el 82% de las importaciones totales correspondieron a bienes intermedios, 14% a bienes de capital, y 4% a bienes de consumo. Para 1997 la

⁵⁰ Huerta González, Arturo. *La política neoliberal de estabilización económica en México*, Diana, México, 1994, p. 110.

La débil producción interna de bienes de capital y las características de las exportaciones respectivas sugieren que la reestructuración de la planta manufacturera se hizo básicamente con maquinaria, equipo y tecnología importados (Salomón, Alfredo. "El perfil importador de México: una mirada retrospectiva", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997, p. 717).

tendencia de importación de estos bienes no varió significativamente (78, 14 y 8% respectivamente), excepto los bienes de consumo, los cuales aumentaron su participación en el total de las importaciones del 4 al 8% en este último año.

Como se observa en las gráficas 9 y 15, la tendencia de las importaciones, desde 1987 hasta 1997, ha sido la misma en orden de importancia: bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo.

Así, una gran parte de la competitividad alcanzada por algunos productos mexicanos en el exterior, se ha basado en el uso de insumos importados.⁵¹ Ello ha provocado un proceso de sustitución de importaciones que, junto con el lento dinamismo de la demanda interna, ha incidido en la reestructuración de la industria, pues han declinado los sectores que no han podido unirse al auge exportador ni enfrentar con éxito la competencia internacional en el propio mercado interno.⁵²

La industria mexicana ha experimentado un cambio estructural que tiene tres implicaciones fundamentales:⁵³

- a) han ganado participación determinadas ramas, como la automotriz, los *commodities* industriales (hierro y acero, química básica, vidrio, cemento, etc.) y la electrónica; al mismo tiempo han perdido participación industrias intensivas en mano de obra (alimentos procesados, calzado, parte de la industria textil) y del llamado complejo metalmeccánico (electrodomésticos, parcialmente maquinaria y equipo);
- b) las industrias ascendentes han efectuado en diferente grado una renovación de su base tecnológica, por lo que ha cobrado importancia la flexibilidad y el uso de equipo operado electrónicamente. Gracias a lo anterior ha aumentado la eficiencia productiva, aunque frecuentemente en detrimento del empleo;

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Máttar, Jorge. "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, p. 193.

⁵³ Rivera, *op. cit.*, p. 11.

- c) las exportaciones tienen un peso creciente en la producción sobre todo de las ramas más dinámicas, llegando frecuentemente a representar poco más del 50% de la misma.

Si bien algunos productos realizados en nuestro país alcanzaron normas de calidad internacionales, esto no se tradujo en un desarrollo tecnológico significativo, sobre todo en relación con los principales productores mundiales.

El problema para producir en el país bienes importados no es tanto la tecnología en sí misma, sino la escasa capacidad tecnológica para asimilarla, es decir, la insuficiente acumulación tecnológica, reflejada en inversiones, fomento a la investigación y desarrollo, mejoramiento de habilidades y acrecentamiento en la organización productiva.

Respecto a las importaciones realizadas por la industria maquiladora y no maquiladora, las segundas fueron las que predominaron durante el período 1987-1997 (véanse gráficas 10 y 16). Sin embargo, la industria maquiladora ha logrado destacar en los últimos años: en 1987 las importaciones maquiladoras significaron el 29.3% de las importaciones totales y las no maquiladoras el 52.7%; para 1997 estos porcentajes se modificaron de manera crucial (sobre todo en las importaciones de la no maquiladora): las importaciones maquiladoras representaron el 33% de las importaciones totales, aumentando en 3.8% respecto a 1987 y las no maquiladoras aumentaron 14.3% al representar el 67% del total de las importaciones en este año.

El incremento considerable de la participación de la industria no maquiladora solo se dio con respecto al total de las importaciones, ya que descendió en el total de las importaciones de bienes intermedios. Del 64.3%, en 1987, pasaron al 57.4% en 1997; en cambio, la industria maquiladora aumentó al pasar del 35.7% al 42.6% de las importaciones totales de bienes intermedios.

Este repunte de las importaciones realizadas por la industria maquiladora y no maquiladora también se apreció en cuanto a su participación en el PIB. En 1988

significaron el 4.2 y 11% del producto y en 1997 su representación fue del 9 y 18.3%, respectivamente.

Las importaciones agropecuarias disminuyeron su importancia en cuanto a las compras totales representando el 5.9% en 1987 y el 3.3% en 1997. Como se muestra en los cuadros 8 y 9, los principales productos que se importaron, principalmente maíz, semillas de soya y algodón, no sólo decrecieron en su contribución en las importaciones totales (del 4.5% en 1987 pasaron al 2.3% en 1997), sino también en las importaciones realizadas por el sector agropecuario (del 75.9% pasaron al 62.7%, respectivamente).

Cabe resaltar que fueron muy altos los porcentajes manifestados por estos productos dentro de las importaciones de este sector. Esto indica la concentración de las importaciones del sector en un reducido número de productos.

En contraste, las importaciones llevadas a cabo por la industria manufacturera aumentaron su participación en las importaciones del 63% en 1987 al 92.4% en 1997. Esta industria únicamente en el período 1987-1989 registró superávit ya que, a partir de 1990 y hasta 1997, éste se convirtió en déficit. Con la devaluación a finales de 1994, las importaciones manufactureras se redujeron en un 9.3% en 1995; esto es, de 74 mil 426 millones de dólares a 67 mil 501 millones de dólares. En cambio, las exportaciones manufactureras se incrementaron 31.9%, lo cual produjo la disminución del déficit manufacturero de 1994 a 1995 (de 23 351 millones de dólares a 118 millones de dólares). Sin embargo, en los dos últimos años las importaciones crecieron más rápido en comparación con las importaciones.⁵⁴

Entre las ramas de la industria manufacturera que importaron más durante 1987-1997 se encontraron la de productos metálicos, maquinaria y equipo; química; siderurgia; productos plásticos y de caucho; textiles, artículos de vestir e industria del cuero, y alimentos, bebidas y tabaco (véase gráfica 18), siendo las más importantes las dos primeras ya que constituyeron el 5.8 y 8.4% del total de las importaciones efectuadas por esta industria. Lo anterior se nota con mayor claridad en los cuadros 15 y

⁵⁴ De 1995 a 1996, las importaciones crecieron el 20.2% y de 1996 a 1997, el 25.1%; en cambio, las exportaciones aumentaron 19.2% y 18.1%, respectivamente.

16: los principales productos importados, tanto en 1987 como en 1997, correspondieron a estas ramas.

Los productos predominantes fueron: material de ensamble, motores y sus partes, y refacciones para automóviles (pertenecientes a la industria automotriz); máquinas para el proceso de información y sus partes (correspondiente a maquinaria y equipos especiales para industrias diversas); aparatos e instrumentos de medida y análisis (equipo profesional y científico); aparatos, equipo radiofónico y telegráfico, piezas y partes para instalaciones eléctricas; lámparas, válvulas eléctricas incandescentes y sus partes; otros productos de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y refacciones para aparatos de radio y t.v. (referentes a la rama de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos); mezclas y preparaciones para uso industrial y otros productos (química); artefactos de pasta de resina sintética (productos plásticos y de caucho); y otros productos pertenecientes a la rama de textiles, artículos de vestir e industria del cuero.

También puede observarse que algunos de estos productos fueron desplazados por otros que antes no figuraban entre los principales productos de importación de la industria manufacturera como los eléctricos y electrónicos que predominaron en 1997, y como se señaló anteriormente en el caso de las exportaciones, también la participación de los productos manufactureros dentro de las importaciones totales y de las de su sector ha aumentado.

Por el contrario, las importaciones de la industria extractiva no fueron relevantes dentro de las importaciones totales durante el período 1987-1997. Sin embargo, los cinco principales productos importados por esta industria, mostraron un alto porcentaje de las importaciones realizadas por la misma (véanse cuadros 19 y 20).

3) Tendencias del comercio exterior mexicano.

A partir de la apertura externa unilateral que México inició con su ingreso al GATT a mediados de los ochenta, su comercio exterior ha mostrado un creciente dinamismo expresado en el mayor peso de éste con respecto al PIB. No menos importante es el

cambio estructural exportador, el cual significó el paso del petróleo a las manufacturas, así como su mayor participación de éstas últimas en cuanto a las exportaciones totales.⁵⁵

En los últimos años, la actividad económica se basó en gran medida en el sector externo. Mientras el PIB declinó 6.9% en 1995, las exportaciones se acrecentaron 30.6%; en cambio, para 1997 el producto creció 7% (mostrando una notable recuperación después de la crisis a finales de 1994) y las exportaciones se elevaron en un 15% respecto a 1996. Éstas últimas, que representaron 16.6% del PIB en 1988, aportaron 27.4% del producto en 1997.

También las importaciones tuvieron una elevada aportación a la oferta global de mercancías en ese período, al significar 15.2 y 27.3 % del PIB en los años de 1988 y 1997, respectivamente. Sin embargo, el dinamismo del comercio exterior y su creciente contribución al PIB no han reflejado las distorsiones que enfrenta la economía derivadas de la apertura rápida y amplia para la cual no estaba preparada la planta productiva nacional. Para abrir otra etapa de relativa prosperidad que al menos equipare los logros obtenidos durante el llamado "milagro mexicano", es preciso que la transformación productiva se vea acompañada de una transformación institucional, social y cultural. Al mismo tiempo, se requiere que el factor tecnológico centralice la transformación productiva ya que de otro modo no será posible desencadenar las fuerzas dinámicas que se requieren para impulsar el crecimiento.⁵⁶

La reconversión industrial que se ha verificado en el nuevo entorno, ha abierto un campo muy amplio para el aprendizaje tecnológico, pero al mismo tiempo también parece haber cerrado ciertas opciones que existían al menos potencialmente durante la fase sustitutiva, pero que no fueron capitalizadas porque se careció de los instrumentos para hacerlo debido a su vez a la correlación de fuerzas imperantes.⁵⁷

La modernización mediante importación de equipo es en principio un hecho positivo para el aprendizaje tecnológico, pero su incidencia real depende del papel que

⁵⁵ La significación del comercio exterior en el PIB casi se ha duplicado en una década; la exportación que representó 16.6% del PIB en 1988 aportó alrededor de 27.4% de este último en 1997 y los porcentajes de la importación pasaron de 15.2 a 27.3% en igual período.

⁵⁶ Rivera, *op. cit.*, p. 15.

desempeña la empresa doméstica en la red de asociaciones con importadores, proveedores, socios, etc. Si la empresa doméstica tiende a concentrarse en ciertas etapas de ensamble y deja en manos de otras empresas el diseño, la manufactura más intensiva en conocimientos, la adaptación del equipo de capital, etc., probablemente minimice la ingeniería adaptativa y por lo tanto la acumulación de conocimientos tecnológico sea muy limitada.⁵⁸

El paso más importante es haber creado mediante la apertura un entorno competitivo que obliga a las empresas a rehacer permanentemente sus condiciones de inserción en el mercado. Ello ha implicado el abandono del comportamiento pasivo en materia tecnológica, que se generalizó durante los años 70; en la actualidad las empresas deben desempeñarse activamente negociando con proveedores y socios las opciones tecnológicas más adecuadas a sus actividades, procediendo después a realizar procesos de adaptación y posadaptación para elevar su curva de desempeño. Desafortunadamente, en la medida que la aceleración de la apertura y la posterior negociación del TLC, obligaron a las empresas que operan en las actividades donde se efectúa ingeniería de proceso, a emprender una racionalización con fines de supervivencia, restringiendo el espectro de actividades realizadas.⁵⁹

3.2 El comercio exterior de México con los diferentes bloques económicos.

Desde la década de los ochenta, México ha realizado una rápida apertura comercial unilateral (esto es, sin exigir reciprocidad a sus socios comerciales), además de que el país ha institucionalizado su relación comercial más importante con Estados Unidos, junto con Canadá, a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y ha suscrito una serie de acuerdos bilaterales y multilaterales con la Unión Europea, con Chile, Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela, y el más reciente con Nicaragua⁶⁰, además de participar en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, en la

⁵⁷ *Ibid.*, p. 46.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ Este último tratado fue firmado el 19 de septiembre de 1997 y entró en vigor a partir del 1 de julio de 1998.

Asociación de Estados del Caribe, en la Asociación Latinoamericana de Integración⁶¹, etc. Asimismo, fue miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde 1986 y fue fundador de la Organización Mundial de Comercio. También en 1994 México se adhirió a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico⁶² y con anterioridad fue también participante en la creación del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD)⁶³. Actualmente está en negociaciones con Guatemala, Honduras y El Salvador (Triángulo del Norte), con los países del MERCOSUR, Perú y Ecuador.

1) América del Norte.

Como proceso de regionalización, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es el vínculo comercial más importante de México con el mundo, dada la intensidad de los vínculos con los países participantes, especialmente con Estados Unidos.⁶⁴ Este tratado, integrado por este último país, Canadá y México, entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El comercio total de México con los Estados Unidos pasó de 88 146 millones de dólares en 1993 a 176 303 millones en 1997, lo cual representó un incremento acumulado de 100%.

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaron de 51 645 millones de dólares en 1994 a 66 273 millones en 1995, mostrando un incremento del 28.3%. De este último año a 1996, éstas se volvieron a incrementar al pasar de 66 273 millones de dólares a 80 344 millones de dólares, lo cual implicó un incremento del 21.2% y durante 1997, las exportaciones de México a ese país sumaron 94 302 millones de dólares, nivel superior en 17.4% respecto a 1996.

⁶¹ Esta Asociación se instituyó en 1980 a través del Tratado de Montevideo y está integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México. En el marco de la ALADI se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial.

⁶² La OCDE fue creada en 1961 y actualmente cuenta con 29 países miembros, los cuales aportan dos tercios de la producción de mercancías y tres quintas partes de las exportaciones mundiales. Es un foro de consulta y coordinación intergubernamental, en el que se discuten y analizan las políticas económicas, financieras, ambientales y comerciales, entre otras, de los países que la integran.

⁶³ Rosas, *op. cit.*, pp. 389 y 390.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 370.

Las importaciones provenientes de Estados Unidos durante 1995 disminuyeron 1.8% respecto a 1994. Este retroceso de las exportaciones estadounidenses hacia México durante 1995 se explicó por la crisis del peso y la contracción del nivel de ingreso en el país. En cambio, las importaciones estadounidenses de productos mexicanos no fueron significativamente afectadas por la devaluación del peso ante el dólar.

Para 1997, las importaciones mexicanas procedentes de ese país aumentaron 21.6% respecto a las registradas un año antes. Este aumento se debió a que el crecimiento de las exportaciones mexicanas estuvo acompañado de un incremento en las importaciones de insumos y bienes de capital por parte del sector exportador.

Solamente en el período 1991-1994, la balanza comercial de México con los Estados Unidos fue deficitaria. De 1987 a 1990 había registrado superávit y posteriormente en el período 1995-1997 (véase gráfica 20).

En cuanto a los productos involucrados en ambos flujos de comercio, se encontraron: lámparas eléctricas, café sin tostar, condensadores fijos, cables de fibra óptica aislados, alarmas de fuego, hilados para telas de mezclilla, azulejos y blusas de algodón, siendo México el principal proveedor de Estados Unidos de éstos.

Es importante mencionar que el cambio de orientación de la economía mexicana, manifestado en la apertura comercial, provocó modificaciones en el patrón de comercio. Una expresión de dichas modificaciones ha sido el incremento de las exportaciones e importaciones del mismo tipo de bien, diferenciadas por marca, conocido como comercio intraindustrial, realizadas principalmente por empresas transnacionales.⁶⁵

Los principales productos de comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos han sido las manufacturas, sobre todo las intensivas en capital como aparatos de sonido, de reproducción, máquinas automáticas para el procesamiento de datos, partes y

⁶⁵ En la actualidad, gran parte del comercio lo constituye las transacciones dentro de las empresas transnacionales. Éstas aportan el 40% del comercio mundial. La producción que antes se llevaba a cabo en un país, ahora se distribuye y divide entre varios países para aprovechar su mano de obra, posición geográfica y otras ventajas que ofrecen

accesorios de vehículos automóviles, coches de turismo y demás vehículos automóviles además de aparatos para el corte de circuitos eléctricos e hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad.⁶⁶

La importancia que tiene para México el mercado estadounidense como destino de sus exportaciones se observa en el incremento del porcentaje de las ventas hacia este mercado. En 1987 las exportaciones mexicanas a Estados Unidos representaron el 74% del total de las exportaciones. Para 1997 este porcentaje se incrementó al significar el 85.4% de las exportaciones.

En el caso de las importaciones provenientes de ese país, también los porcentajes fueron elevados. En 1987 las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos significaron el 77% de las importaciones totales. En 1997 este porcentaje se redujo al 75% de lo cual se deduce la relevante participación de Estados Unidos como socio comercial de México.

El comercio con Canadá también se ha incrementado de manera significativa. En 1995 las exportaciones mexicanas a ese país crecieron 33.5% respecto a 1994, alcanzando 1 987 millones de dólares. En 1996 éstas también aumentaron pero en menor medida, 9.2%, respecto a 1995. En cambio, en 1997 disminuyeron 0.6% respecto al año anterior al pasar de 2 170 millones de dólares a 2 157 millones de dólares (véase cuadro 23).

Las importaciones procedentes de Canadá, al igual que las de Estados Unidos, disminuyeron en 1995, 15.2%, debido a la devaluación de 1994. El siguiente año las importaciones crecieron 27% respecto a 1995. Para 1997 el aumento de éstas fue mucho menor, 12.8%, respecto a 1996.

⁶⁶ El sector automotriz constituye una porción notable del comercio exterior que México tiene con Estados Unidos y en menor medida con Canadá. Tres de las ocho principales empresas que conforman la industria mexicana de automóviles, camiones ligeros y comerciales, son estadounidenses: Chrysler, General Motors y Ford.

Durante el período 1987-1997 la balanza comercial de México con Canadá registró más déficit que superávit. Estos últimos cambiaron a partir del primer año de haber entrado en vigor el tratado (véase gráfica 21).

Los principales productos exportados a Canadá fueron: automóviles, motores, computadoras, aparatos eléctricos de alumbrado y aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía, los cuales también son comercio intraindustria como en el caso de Estados Unidos.

En cuanto a los productos importados de ese país se encontraron: semillas de cáñola, trigo, máquinas para trabajar plástico, leche en polvo y computadoras.

Canadá ha ido aumentando su importancia como mercado de destino de las exportaciones mexicanas pero, comparándolo con el de Estados Unidos, es escasa su participación debido a que el primero es el principal socio comercial de Estados Unidos. Lo mismo sucede en cuanto a la procedencia de las importaciones mexicanas. Asimismo, cabe señalar un hecho innegable de la mayor integración de las economías de México y Canadá a la de Estados Unidos y, naturalmente, la mayor vinculación de los estadounidenses con sus vecinos al norte y al sur, en términos de comercio e inversiones.⁶⁷

Es indudable que en sus primeros tres años de vigencia, el TLCAN ha favorecido el crecimiento del comercio entre los tres países involucrados. Ésta es una consecuencia predecible de la eliminación de barreras arancelarias y del flujo de las inversiones.⁶⁸ Además, gracias a este tratado México no se cerró al mundo en el momento en que se produjo la crisis financiera (a la inversa de la actitud adoptada hacia 1982) cuando se optó por una actitud proteccionista. En realidad con motivo de la apertura comercial desarrollada a partir de la segunda mitad de los ochenta a la fecha, numerosas cadenas productivas nacionales se colapsaron. Este hecho hizo a México más dependiente de los insumos foráneos a efecto de garantizar la producción en el nivel nacional. A ello súmese la pérdida de la autosuficiencia en la producción de granos y el hecho de que

⁶⁷ *Ibid.*, p. 374.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 373.

México debe comprar alimentos por necesidad (sin importar el tipo de cambio que prevalezca). Ambos problemas significan que para México una devaluación del peso no funciona a favor de incentivar las exportaciones e inhibir las importaciones, ya que en un momento dado, si se desea exportar más hay que elevar la importación de insumos. Incluso algunos empresarios mexicanos han reconocido que en virtud de la rápida apertura comercial, prácticamente no hay cadena productiva alguna que esté exenta de insumos de importación.⁶⁹

Llama la atención que dos problemas en especial se han recrudecido en las relaciones entre México y Estados Unidos desde que el TLCAN entró en vigor. Ello no significa que el tratado comercial norteamericano los haya provocado, aunque sigue siendo importante observar que en la medida en que se ha estrechado la cooperación económica entre los dos países, también se han fortalecido los problemas en materia de migración y narcotráfico.⁷⁰

A pesar de que sigue siendo difícil evaluar el desempeño del TLCAN en sus primeros tres años de vigencia, es indudable que no se le puede abstraer del contexto económico y político en que ha venido operando. Los tres socios comerciales de este tratado hoy son más sensibles entre sí que antes de que fuera pactado el acuerdo comercial norteamericano.⁷¹

El mercado laboral de mexicanos hacia Estados Unidos ha supuesto para el gobierno de México beneficios económicos, al aliviar parcialmente el desempleo e inyectar divisas frescas al país, con consecuencias muy positivas en el desarrollo regional de algunas comunidades pobres de ciertos estados de la república.⁷²

Una de las principales evidencias del impacto desfavorable del TLCAN en el sector agropecuario mexicano ha sido el déficit de la balanza comercial de México, el cual presentó un monto histórico de 1 079 millones de dólares en 1996, como resultado

⁶⁹ *Ibid.*, p. 380.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 376.

⁷¹ *Ibid.*, p. 387.

⁷² Buzo, *op. cit.*, p. 351.

de un saldo de importación de 4 671 millones de dólares y un total de exportación de 3 592 millones de dólares.⁷³

Uno de los problemas que enfrenta el comercio agropecuario, a pesar del TLCAN, es la imposición de salvaguardas a ciertos productos de importación provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Otros problemas aunados a este tratado han sido el incumplimiento de eliminar obstáculos al comercio y la no creación de condiciones de competencia leal. Lo anterior se ha manifestado en el surgimiento de diversos conflictos con Estados Unidos como la no entrada a su territorio del transporte de carga (1995); la obstrucción a la apertura de sus fronteras para el autotransporte de pasajeros (1997); la restricción de precios por cinco años del tomate, donde no se puede exportar a un precio menor a 21 centavos de dólar por unidad; la imposibilidad de exportación del aguacate; y el embargo atunero (1990).

A pesar de lo anterior, la liberalización comercial ha llevado a una mayor integración industrial y comercial entre las economías de Estados Unidos y México, y mayores niveles de especialización y por lo tanto a una mayor complementariedad, modificando la estructura de las exportaciones de mercancías de nuestro país.⁷⁴ La mayoría de estas exportaciones manufactureras son componentes y semimanufacturas (el 50% del comercio entre ambos países se realiza a nivel intraindustrial), que se adhieren a la producción de Estados Unidos. Los niveles de complementariedad que ello determina, requieren de procesos de apertura externa creciente para permitir el libre flujo de mercancías y servicios entre tales empresas (tanto entre filiales, como entre éstas y la matriz). En consecuencia, el TLCAN está encaminado a facilitar y expandir el comercio intraindustrial (que es el más dinámico y que está teniendo una participación creciente en el contexto internacional) y en general el comercio bilateral entre ambos

⁷³ En el primer año de vigencia de este tratado, el sector agropecuario de México alcanzó un superávit en su balanza comercial de 1 372 millones de dólares; en los dos siguientes años, registró déficit siendo el de 1996 casi del mismo monto que el superávit del año anterior y para 1997 el déficit se redujo considerablemente (68%).

⁷⁴ La diferencia en la dotación de factores de la producción con el capital y el trabajo ha condicionado un patrón de complementariedad económica entre las economías de Estados Unidos y México.

países, para así conseguir mayores oportunidades de empleo y de crecimiento económico.⁷⁵

2) América Latina.

El primer acuerdo de libre comercio de México con América Latina fue el Acuerdo de Complementación Económica con Chile, firmado en septiembre de 1991 y el cual entró en vigor el 1 de enero de 1992. Como resultado de la entrada en vigor de este acuerdo, entre 1991 y 1997 el comercio bilateral se incrementó 1040%.⁷⁶

Durante 1995 las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 140% respecto a 1994. En los dos años siguientes éstas disminuyeron del 40.4%, en 1996, al 22.4%, en 1997. Posiblemente este hecho se deba a la cada vez mayor desviación de nuestras exportaciones hacia Estados Unidos. En cambio, las importaciones mexicanas procedentes de ese país se redujeron el 33% en 1995 respecto a 1994, debido principalmente a la devaluación del peso en diciembre de este último año. Para el siguiente año éstas se elevaron el 11% y en 1997 volvieron nuevamente a incrementarse de manera considerable, 118%, al pasar de 171 millones de dólares a 372 millones de dólares en 1997.

Durante el período 1987-1997 la balanza comercial de México con Chile fue favorable para el primero, excepto en 1996 cuando se presentó un déficit de 26 millones de dólares (véanse cuadro 21 y gráfica 19).

Entre los principales productos mexicanos exportados a Chile estuvieron: automóviles, vehículos de carga, niveladoras, computadoras, policloruro de vinilo, tubos de cobre refinados y productos químicos, y entre los importados de ese país fueron ánodos de cobre, pasta de madera, uvas, harina y grasa de pescado, chabacanos, ciruelas pasas, nitrato de sodio y de potasio, y duraznos.

⁷⁵ Citado por Buzo, *op. cit.*, p. 393.

⁷⁶ En abril de 1998 los presidentes de ambos países firmaron la ampliación del acuerdo comercial para incluir servicios, inversión, compras del sector público, propiedad intelectual y un programa funcional de solución de controversias, entre otros.

El segundo tratado de libre comercio suscrito por nuestro país con América Latina fue el tratado con Costa Rica cuyas negociaciones comerciales se iniciaron en agosto de 1991 y concluyeron en marzo de 1994, siendo la firma en abril de este mismo año.

El tratado entró en vigor el 1 de enero de 1995 y contempla disposiciones y procedimientos similares a los del TLCAN para la liberalización del comercio, los servicios y la inversión.

A dos años de vigencia de este tratado, las exportaciones a Costa Rica se elevaron 55.6%, llegando a 221 millones de dólares, y las importaciones aumentaron en un 381.2%, alcanzando los 77 millones de dólares. Esto indica que las importaciones han crecido a un ritmo más rápido que las exportaciones.

Durante 1987-1997 la balanza comercial de México con Costa Rica fue superavitaria (*véanse* cuadro 26 y gráfica 24).

Los principales productos que se exportaron a Costa Rica fueron: medicamentos, gas propano-butano, artículos de plástico para el transporte o envasado (el cual constituye comercio intraindustria), polietileno y poliésteres, y libros y otros impresos.

Entre los productos importados se encontraron: aceite en bruto, azúcar de caña o remolacha y leche en polvo o en pastillas.

El tercer tratado firmado por México fue el del Grupo de los Tres, integrado por Colombia, Venezuela y México, en junio de 1994 y entró en vigor también el 1 de enero de 1995.

En 1997 las exportaciones de México a Colombia ascendieron a 513 millones de dólares, lo que significó un incremento de 17% respecto a 1996 mientras que las ventas a Venezuela crecieron en 59% alcanzando 675 millones de dólares.

En el caso de las importaciones procedentes de Colombia éstas también aumentaron en 1997, 27.8%, al pasar de 97 millones de dólares a 124 millones de dólares mientras que las compras a Venezuela crecieron en un 80% alcanzando 421 millones de dólares.

Durante los once años comprendidos en este análisis, la balanza comercial con Colombia fue superavitaria mientras que con Venezuela se registraron en algunos años déficit (*véanse* cuadros 24 y 25, y gráficas 22 y 23, respectivamente).

El intercambio comercial de productos mexicanos con Colombia involucra comercio intraindustria en productos como libros, folletos e impresos similares; insecticidas, raticidas, fungicidas e instrumentos y aparatos de medicina.

De 1995 a 1997 las exportaciones de México a Venezuela aumentaron 78% al trasladarse de 380 millones de dólares a 675 millones de dólares. En cuanto a las importaciones provenientes de ese país, el crecimiento fue mucho mayor (97%).

Entre los productos importados de Venezuela se hallaron: medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar; productos laminados planos de hierro (laminados en frío y en caliente); partes y accesorios para automóviles; herbicidas y insecticidas, y éter.

El cuarto tratado suscrito por México fue el tratado de libre comercio con Bolivia el cual se firmó en septiembre de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

En 1997 las exportaciones a Bolivia sumaron 32 millones de dólares, 33.3% superiores a las observadas en 1995. Sin embargo, las compras externas a ese país crecieron mucho más rápido (100%).

En general, la balanza comercial de México con Bolivia en los últimos once años fue favorable para nuestro país excepto en los años 1989, 1990, 1992 y 1994 (*véanse* cuadro 27 y gráfica 25).

Los principales productos que exportó nuestro país a Bolivia fueron: máquinas de escribir; artículos de plástico para envasado; fibras acrílicas; coches; hilados de poliéster, y hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad.

Los productos importados por México provenientes de Bolivia fueron: minerales de estaño y sus concentrados; madera; cueros y pieles barnizadas; habas y artículos de joyería.

Otro de los países que mantiene una estrecha relación comercial con nuestro país es Brasil debido a que es para México su socio comercial más importante de América Latina.

Las exportaciones hacia ese país aumentaron de manera considerable de 1987 a 1997 (329%) y únicamente en el último año las exportaciones destinadas hacia Chile superaron a las dirigidas a Brasil (véase cuadro 28).

México vende a Brasil productos como reactores, máquinas, calderas y artefactos mecánicos, partes y componentes eléctricos, hortalizas y legumbres.

Las importaciones de México provenientes de Brasil durante el mismo período crecieron 423%, lo cual significó un comercio positivo para este último país.

Entre las exportaciones que hace Brasil a nuestro país destacan los vehículos, motores y autopartes, materiales y aparatos eléctricos y electrónicos, hierro y acero, así como productos derivados de éstos, además de ropa deportiva y calzado.

Cabe destacar que el intercambio comercial con Centroamérica ha crecido considerablemente, especialmente con los países del Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador).⁷⁷

⁷⁷ Entre 1992 y 1997 las exportaciones de México a Centroamérica crecieron 144% al pasar de 612 millones de dólares a 1 494 millones de dólares. En la actualidad, México negocia un tratado con este grupo de países y de manera bilateral con Belice, Ecuador, Panamá, Perú y Trinidad y Tobago.

3) Cuenca del Pacífico.

En los últimos decenios los países del bloque asiático, junto con Estados Unidos y otros países, han creado diversas organizaciones públicas y privadas para impulsar el desarrollo de la Cuenca del Pacífico.⁷⁸ Esta Cuenca se caracteriza por ser la región del mundo en la que se concentra no sólo el mayor volumen comercial, sino también donde se presenta el crecimiento más dinámico en los flujos financieros, tecnológicos y comerciales por lo que para México representa un conjunto de posibilidades comerciales y de inversión.

Con el fin de incrementar las relaciones comerciales y fomentar la cooperación económica de los países de la Cuenca de ambos lados del Pacífico, se han formado diversos organismos como la Asociación de Países del Sudeste Asiático y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), del cual México es integrante desde 1993.⁷⁹

En 1989, México ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), organismo compuesto por representantes de los sectores público, privado y académico.

En el ámbito empresarial se creó el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) que reúne a empresarios para analizar las oportunidades de comercio e inversión, del cual México es miembro desde 1988.

Una característica sobresaliente del comercio con el bloque asiático es su carácter deficitario. Salvo en el período 1983-1988, cuando México y, en general, los países de América Latina, generaron superávit comercial para cubrir el servicio de la deuda externa en condiciones de una severa restricción crediticia por parte de los bancos comerciales internacionales, a partir de 1989 la balanza comercial de México con las

En diciembre de 1997 se firmó el tratado de libre comercio entre nuestro país y Nicaragua, que entró en vigor el 1 de julio de 1998.

⁷⁸ Guillén, Arturo. "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm 7, México, julio de 1995, p. 511.

economías de ese bloque se tornó negativa. Sin embargo, cabe señalar que el déficit con Asia es más pronunciado que con otras regiones del mundo.

4) Unión Europea.⁸⁰

A partir de 1988 el comercio de México con Europa comenzó a ser deficitario. Las exportaciones mexicanas a Europa crecieron 41.8% de 1987 a 1997. En contraste, las importaciones aumentaron 357% en el mismo período, lo cual indica el alto desempeño de las exportaciones europeas hacia nuestro país.

La Unión Europea constituye la segunda región económica más importante para México en cuanto a su comercio exterior. Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido, son los principales socios comerciales de nuestro país de la Unión Europea, destacando Alemania, Francia, España, Holanda y Reino Unido principalmente. En 1997 las exportaciones de México a Alemania representaron 0.6% del total de las exportaciones mexicanas; a Francia, 0.4%; a España, 0.9%; a Holanda, 0.2%; y a Reino Unido, 0.6%. En cuanto a las importaciones los porcentajes fueron 3.6, 1.1, 0.9, 0.2 y 0.8 por ciento, respectivamente.

Como se aprecia, considerando los porcentajes anteriores, el comercio de nuestro país con los principales socios de la Unión Europea está concentrado más en la importación que en la exportación, y por ello, del déficit de la balanza comercial mexicana con estos países.

⁷⁹ Entre los miembros del APEC están: Australia, Brunei, Canadá, Corea, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Tailandia, y Taipei.

⁸⁰ En este apartado, el comercio exterior de México con los principales países miembros de la Unión Europea será analizado en términos generales debido a la estructura de la presente investigación por lo que se mencionará con mayor detalle en el próximo capítulo.

CAPÍTULO 4

RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA 1986-1997

El pueblo que compra manda, el pueblo que vende sirve. Hay que equilibrar el comercio para asegurar la libertad. El pueblo que quiere morir vende a un solo pueblo, y el que quiere salvarse vende a más de uno.

José Martí

En este capítulo se examinan las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea durante el período 1986-1997, destacándose el desempeño de las exportaciones e importaciones registrado en la balanza comercial y los productos comprendidos en ambos flujos de comercio.

También se señalan los principales socios comerciales de este bloque con nuestro país, los factores que han influido en el comercio entre ambos, los acuerdos suscritos y el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y México.

Finalmente, se analizan las nuevas negociaciones, particularmente el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado entre México y la Unión Europea, y se dan los puntos de vista acerca de las perspectivas del comercio a partir de dicho acuerdo.

Los cuadros y gráficas analizados en este capítulo se pueden consultar en el anexo estadístico al final de la presente investigación.

4.1 El comercio exterior de México con la Unión Europea 1975-1985.

Los antecedentes de las relaciones comerciales de México con la Unión Europea se encuentran en los dos acuerdos que suscribieron ambas partes: el del 15 de julio de 1975 y el del 26 de abril de 1991.¹

¹ Estos acuerdos se explican con mayor detalle en el apartado 4.8.

La participación relativa de la Unión Europea en el total de las exportaciones mexicanas fluctuó entre 5% y 12% en la primera mitad de la década de los setenta, con una tasa de crecimiento hasta de 114% entre 1973 y 1974.²

Durante el período 1980-1984 el comercio de México con la Unión Europea sufrió una gran transformación. En 1979 sus exportaciones totalizaron 981 millones de dólares, en tanto que sus exportaciones desde la Unión Europea fueron de 2 229 millones, lo que arrojó un déficit para México de 1 248 millones de dólares.

A partir de 1980 las ventas mexicanas a la Unión Europea empezaron a sufrir una importante modificación, al convertirse el petróleo en el principal producto de exportación a la Unión. Para 1983 las exportaciones mexicanas alcanzaron 3 992 millones de dólares y en 1984 alrededor de 4 442 millones. De un déficit comercial para México de 1 248 millones en 1979, se pasó a un superávit de 2 890 millones en 1984.

De esta manera, el 85% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea estaba constituido por petróleo, y sin este producto, no hubieran crecido entre 1979 y 1984. Además del petróleo, el saldo positivo de la balanza comercial para México se debió "al estricto proceso de ajuste implantado por las autoridades a partir de 1982 para hacer frente a la crisis financiera y económica que estalló ese año".³ Este proceso de ajuste condujo a una disminución en las importaciones mexicanas provenientes de la Unión entre 1981 y 1984, que registraron 1 552 millones de dólares en el último año.⁴

A pesar de la suscripción en 1975 del Acuerdo Global de Cooperación Económica entre la Unión Europea y México, la imposibilidad de aumentar las exportaciones se debió básicamente a dos factores estructurales y uno coyuntural. Por un lado estuvo el escaso interés que las autoridades mexicanas mostraron por incrementar las ventas externas. El segundo factor estructural fue que los exportadores mexicanos

² Escobar Montero, Ma. Cecilia. *México y la Comunidad Económica Europea 1970-1981*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1985, p. 209.

³ De Mateo, Fernando. "México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986, p. 598.

⁴ Anterior a este período, la rápida sobrevaluación del peso a partir de 1979 explicó el fuerte crecimiento de las compras externas, y por tanto, el incremento de más de 60% en las importaciones procedentes de la Unión Europea entre 1979 y 1981.

prefirieron como destino de sus productos al mercado estadounidense, el cual consideraron como menos riesgoso que el europeo.

Cuando se tomaron diversas medidas para promover las ventas de productos a petroleros, ello coincidió con la fuerte sobrevaluación del dólar (marzo de 1985) con respecto a las monedas europeas. Como el peso mexicano se desliza en relación con el dólar estadounidense, esto llevó a que se sobrevaluara frente a las monedas de la Unión Europea. De esta manera, coyunturalmente disminuyeron las exportaciones mexicanas de algunos productos a ese mercado.

De 1980 a 1984 el Reino Unido, Francia, Italia y Alemania absorbieron de 85 a 96% de las exportaciones mexicanas destinadas a la Unión Europea. En el último año, el Reino Unido, que desde 1982 había sido el principal socio comercial de México, recibió 39% de las exportaciones mexicanas, y Francia, el segundo comprador, 36%. En conjunto, los cuatro países mencionados absorbieron 95% de las ventas mexicanas a la Unión. En 1985, este porcentaje fue del 93%. Posteriormente, España, con 42%, se volvió el cliente principal gracias al petróleo; Francia permaneció en el segundo lugar, con 20%, y el Reino Unido pasó al tercero con 17%.

4.2 Relaciones comerciales México-Unión Europea 1986-1997.

A partir de mediados de los ochenta, las relaciones entre la Unión Europea y México fueron impulsadas como consecuencia de una serie de acontecimientos que tuvieron lugar tanto en México como en Europa:⁵

- a) La crisis de la deuda incrementó el interés de México por Europa, especialmente por lo países de la Unión Europea. Ante la necesidad de generar reservas para cumplir con el servicio de la deuda, el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) llevó a cabo varias políticas que comprendieron reformas económicas como la que pretendió expandir y diversificar las exportaciones mexicanas hacia diferentes mercados, incluido el de la Unión Europea.

⁵ Lecomte, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, p. 11.

- b) Entre 1982 y 1987, como consecuencia de la crisis de la deuda y la reestructuración económica, la balanza comercial de México con la Unión Europea fue superavitaria debido, principalmente, a un incremento de las exportaciones y a un descenso de las importaciones a la vista de la escasez de divisas. Sin embargo, a partir de 1988 los saldos fueron negativos. Adicionalmente, el perfil exportador de México respecto de la Unión Europea cambió: los productos manufacturados desplazaron al petróleo como el principal producto de exportación a este mercado.
- c) Por lo que respecta a la Unión Europea, la revitalización del proyecto de integración europea y la superación del pesimismo de los setenta, crearon las condiciones para una Unión más dinámica y abierta. Además, el ingreso de Portugal y España, el 1 de enero de 1986, sirvió para acrecentar el interés de Europa por América Latina.

Algunos de los factores que afectaron terminantemente el comercio entre nuestro país y la Unión Europea en el período 1991-1995 fueron: la liberalización económica y la sobrevaluación del peso hasta la crisis de diciembre de 1994, así como la escasa innovación tecnológica; los obstáculos al acceso al mercado europeo; el trato de preferencia concedido a los competidores latinoamericanos en América Central y en la Comunidad Andina, así como a los países de Europa Central y Oriental (PECO); el impacto del establecimiento del TLCAN; los efectos de la puesta en marcha del Mercado Único Europeo (MUE); la ampliación de la Unión Europea con la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia, el 1 de enero de 1995; las dificultades que encontraron muchas empresas mexicanas a la hora de prepararse para acceder al mercado europeo, como resultado del escaso conocimiento de este mercado o que sus productos no alcanzaban el nivel de calidad requerido; y por último, las repercusiones a corto y mediano plazo de la crisis económica y financiera de diciembre de 1994.⁶

En el intercambio comercial entre México y la Unión Europea, las ventas europeas disminuyeron desde casi 15% en 1986 hasta 9% del total de las importaciones mexicanas en 1997. Lo mismo ocurrió, en los mismos años, en cuanto a las compras

⁶ *Ibidem.*, p. 17.

europas procedentes de nuestro país, aunque en mayor medida. Del 13.4% pasaron al 3.6% del total de las exportaciones mexicanas.

Haciendo referencia a los principales socios comerciales de la Unión Europea se encuentra que México no es más que el trigésimo segundo mercado de exportación para la Unión Europea y el trigésimo tercer socio comercial en términos globales - representando sólo un 1.3%-, por lo cual merece mayor atención por parte de este bloque de países como uno de los mercados más dinámicos e internacionalizados del mundo.

1) Balanza comercial.

La balanza comercial entre México y la Unión Europea, que para el período 1982-1987 había arrojado saldos positivos para nuestro país, cambió de signo durante el período 1988-1997.

Durante el período 1975-1989 las ventas externas de México a este bloque de países representaron 14% en promedio del total nacional. En este período se diferenciaron dos fases: en la primera, que comprendió de 1975 a 1982, se registró una tendencia ascendente que incrementó a más de una quinta parte el peso de las exportaciones a la Unión con respecto al total nacional; en la segunda, de 1983 a 1989, esa tendencia perdió dinamismo (véase gráfica 1).⁷

Al margen de su peso relativo en las exportaciones totales, las ventas a la Unión Europea tuvieron un gran dinamismo en la primera fase del período. Ese comportamiento, casi exponencial, se interrumpió con la crisis de 1982. A partir de ese año la tendencia se revirtió, especialmente con el pronunciado descenso de 1986, el otro año de crisis del sector externo de la economía.⁸

⁷ En 1985 las exportaciones mexicanas a la Unión Europea se redujeron 9% y en 1986, debido al descenso del mercado petrolero, correspondieron apenas a 52% de las ventas de 1982. Si se compara los valores de 1985 y 1986, se registró una caída de 46% en el último año.

Durante el mismo período (1975-1989), el 14% en promedio de las compras mexicanas provinieron de la Unión Europea. En ese período se distinguieron dos etapas con tendencias similares. La primera se caracterizó por el repunte de las importaciones a partir de 1977, cuyo valor se cuadruplicó en los siguientes cuatro años. La segunda se inició con una drástica disminución de las compras a la Unión en el bienio de la crisis de divisas (1982-1983), que obligó al país a suspender prácticamente sus importaciones. A partir de 1983 se reinició el incremento de éstas, el cual se intensificó al final del decenio.

En 1994 el déficit de México con la Unión Europea alcanzó un nivel histórico de 6 252 millones de dólares.

Durante 1995 se registró una caída fuerte en los niveles de comercio y mientras las exportaciones mexicanas a la Unión Europea crecieron 19.5%, las importaciones cayeron 25.7%, aunque en los dos últimos años aumentaron nuevamente. En ese año, el déficit de la balanza comercial alcanzó los 3 379 millones de dólares, a pesar de que las exportaciones aumentaron y las importaciones se redujeron.

En 1996, el flujo comercial total entre nuestro país y la Unión Europea ascendió a 11 251 millones de dólares, de los cuales 7 741 millones correspondieron a importaciones mexicanas provenientes de los países miembros de la Unión Europea y 3 510 millones de dólares a exportaciones de México hacia la Unión Europea.

En 1997 las exportaciones mexicanas hacia ese mercado registraron un mínimo incremento de 13.6%; en cambio, las importaciones procedentes de la Unión Europea crecieron 28.1% -un poco más del doble que el incremento de las exportaciones-, al pasar de 7 741 millones de dólares en 1996 a 9 917 millones de dólares en 1997. El déficit para México en este último año fue de 5 930 millones de dólares.

⁸ Benavides Muñoz, Marina. *La integración económica de la Comunidad Europea y las perspectivas para México*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1994, p. 101.

2) Exportaciones por principales productos.

En los últimos años, el comercio exterior mexicano con la Unión Europea se ha caracterizado por un alto volumen de exportaciones e importaciones de productos manufacturados, con el descenso correspondiente de las exportaciones de materias primas, principalmente petróleo.

Entre 1979 y 1989 las exportaciones mexicanas a la Unión Europea se concentraron en 15 productos, de los cuales, el petróleo representó el mayor porcentaje. Le siguieron cinco bienes de origen agrícola (miel, café, cacao, tabaco y algodón), que representaron 4.15% de las ventas totales a esa región; seis productos minerales (8.9%), uno petroquímico (etileno, con 0.5%) y vehículos y sus partes (1.8%).⁹

Las exportaciones de petróleo crudo disminuyeron su participación de más de 80% en la primera mitad de los ochenta a 21% en 1997. Sin embargo, las exportaciones no petroleras han ganado terreno gradualmente, sobre todo en rubros como motores y partes para automóviles, vehículos terminados, plata, matas de cobre sin refinar, medicamentos y partes para computadoras.

En cuanto a la estructura de las exportaciones mexicanas por tipo de bien, más del 90% de éstas correspondieron a bienes de uso intermedio, le siguieron los bienes de consumo y -en menor medida- los de capital.

Los productos predominantes dentro de las exportaciones a la Unión Europea fueron los pertenecientes a la industria automotriz (como vehículos, además de sus partes y accesorios), motores y sus partes, manufacturas y productos químicos.

El crecimiento de las exportaciones de la industria automotriz depende fundamentalmente de la política comercial seguida por una empresa transnacional, por

⁹ México también exportó a la Unión Europea productos químicos, máquinas de escribir, conductores eléctricos, relés, partes de válvulas electrónicas, fibras sintéticas, cintas magnéticas, registradoras, rodamientos, microcircuitos, partes para tractores, etc., además de productos primarios como atún, ajo, raíz de zacatón, ixtle de lechugilla, espárragos en conserva, cuerdas de henequén, etc.

ejemplo la Volkswagen. Esto refleja que el volumen de exportaciones con más valor agregado se debe al intenso comercio intraempresa, especialmente en este rubro.

Como puede apreciarse en los cuadros 4 al 8, las exportaciones de México a la Unión Europea presentan una escasa diversificación de productos. En 1993, los veinticinco principales productos exportados hacia la Unión Europea representaron el 75% del total de las exportaciones destinadas hacia este bloque de países aunque, en los dos años siguientes, este porcentaje se redujo al 58%. Dentro este conjunto de productos, se notó el peso del petróleo (en menor medida que en años anteriores), de las manufacturas, compuestas básicamente por maquinaria y equipo, manufacturas básicas y diversas, productos químicos y unos cuantos agrícolas (como miel natural, café crudo en grano, garbanzos y aguacates).

En los dos últimos años, nuevamente la participación del petróleo dentro de las exportaciones mexicanas al mercado europeo se vio reducida hasta representar el 21% de las mismas. Además, en estos años se incorporaron otros productos que anteriormente no figuraban dentro de los diez principales como películas para fotos y azúcar refinada. En 1995 fue notable la presencia de las exportaciones de computadoras y sus partes, la cual se reforzó, posteriormente, en 1996 y 1997 (véanse cuadros 7 y 8). También se hicieron presentes productos como matas de cobre sin refinar, plata y derivados del petróleo.

Sin embargo, algunos de los productos han tenido dificultades en ingresar a este mercado. Tal es el caso de la miel de abeja, siendo uno de los factores que obstaculizan su exportación, la problemática en torno a la comercialización puesto que aún no se cuenta con los suficientes canales de venta directa entre el productor y consumidor. Asimismo, existen deficiencias en el empaque y embalaje; prevalece una escasa clasificación del producto por color y prácticamente nula por floración; además la venta del producto es a granel, lo que permite al país importador procesarla y reexportarla con un mayor valor agregado y, finalmente, también se carece de estrategias comerciales

adecuadas para atacar nuevos mercados.¹⁰ Lo anterior da cuenta de cuáles son los problemas que obstaculizan las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea.

Es importante mencionar que los productos mexicanos entran en el mercado europeo al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias y el tratamiento de nación más favorecida. Así, a pesar de que algunos gozan de un trato preferencial gracias al SGP de la Unión Europea, pagan aranceles muy elevados, como la cerveza (14%) y las fresas congeladas sin adición de azúcar (13%); en otros casos la diferencia entre el arancel del SGP y de NMF es mínimo, como en el del aguacate (3.5 a 6%, en tanto que el arancel NMF es de 4 a 7.5%), tequila (1.3 ecu/%vol/hl+5ecu/hl cuando el arancel NMF es 1.6 ecu/%vol/hl+10ecu/hl), garbanzo (2% en tanto que el de NMF es 3%), etc.¹¹

Otros productos no incluidos en el SGP con altos aranceles son el jugo de naranja (18.4% a 40.6%+24.8 euros por 100 litros) y las manufacturas de plástico, 7.3%. En el caso del café crudo en grano se paga un arancel de 4%, aunque no hay producción en la Unión Europea.¹²

En esas circunstancias, las negociaciones con la Unión Europea deberán encaminarse a eliminar los aranceles y los picos arancelarios en productos mexicanos con posibilidades reales de mercado en Europa.

3) Importaciones por principales productos.

Entre 1979 y 1989, por el lado de las importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea, los principales productos fueron: máquinas para trabajar los metales, tubos, cañerías y conexiones de hierro y acero, vehículos para vías férreas y otros bienes de capital.

¹⁰ Colin, Marvella. "Descendieron 16.4% las exportaciones de miel de abeja; sumaron 41 millones de dólares en 1997", *El Financiero*, Jueves 23 de abril de 1998, p. 27A.

¹¹ Gómez, Arnulfo R. "Las relaciones económicas de México con la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 11, México, noviembre de 1999, p. 983.

¹² *Ibidem*.

Las principales importaciones durante el período 1993-1997, en términos generales, comprendieron los rubros de maquinaria y equipo, propiamente manufacturas, productos químicos, alimentos (principalmente leche en polvo, la cual ocupó el segundo lugar dentro de la lista de los diez principales productos importados de la Unión Europea en 1997), de la industria siderúrgica, petroquímicos, derivados del petróleo y de la industria editorial.

Las diez importaciones más importantes provenientes de la Unión Europea representaron, en 1997, el 12.1%. Entre éstas se encontraron: las demás partes y accesorios de tractores y autos para transporte; leche en polvo; máquinas y equipo mecánicos con función propia; las demás partes de motores; partes para la fabricación de computadoras; medicamentos; partes y accesorios para vehículos, entre otros (véase cuadro 14).

En términos generales, las importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea fueron productos manufacturados, los cuales se pueden observar en los cuadros del 10 al 14.

Por lo tanto, se infiere que existe una gran similitud en relación a las ramas industriales de importación mexicanas provenientes tanto de Estados Unidos como de la Unión Europea. La mayor parte de estas importaciones corresponden a maquinaria y equipo. Asimismo, se observan relaciones importantes en los sectores de importación y exportación de México con los países de la Unión Europea, lo que demuestra la importancia del comercio intrafirma (comercio que realizan las filiales o subsidiarias de grandes empresas europeas establecidas en México con su casa matriz) en los flujos comerciales entre ambas partes.

Los siete de los quince países de la Unión Europea seleccionados en esta investigación efectúan, por lo menos en cinco productos cada uno, comercio intraindustria con México.

4) Principales socios comerciales.

La Unión Europea ocupa el segundo lugar en importancia en el comercio exterior de México, aunque ésta ha disminuido de manera considerable. En 1987, el comercio con este bloque económico significó el 10.7% del comercio total de nuestro país; en 1997 este porcentaje se redujo representando el 6.3% del total nacional.

Además, es la segunda fuente de inversión extranjera directa para nuestro país, después de Estados Unidos, y representa uno de los principales bloques económicos del mundo.

Por lo tanto, la participación de la Unión Europea, tanto en las exportaciones como importaciones mexicanas, ha venido reduciéndose de manera significativa en los últimos años, pasando de 8.4% en 1986 a 3.6% en 1997 y de 14.7% a 9%, respectivamente.

En 1986 el comercio de México con la Unión Europea se concentró en los países de Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido, los cuales compraron 90% de las exportaciones mexicanas.

En este mismo año, Alemania desplazó al Reino Unido al cuarto lugar de los principales compradores de productos mexicanos. Los porcentajes fueron los siguientes: España, 39%; Francia, 19%; Alemania, 18%, y el Reino Unido, 10%.

Durante el período 1970-1996, las exportaciones mexicanas hacia los diferentes países miembros de la Unión Europea revelaron a España como principal destino con un 35.7%, seguido de Francia (17.4%), Alemania (11.6%), Reino Unido (11.5%), Bélgica (6%), Italia (5.2%) y los Países Bajos (4%).

Durante el mismo período, las importaciones realizadas por México provenientes de los distintos países miembros de la Unión Europea ubicaron a Alemania en primer lugar (33%), seguida por Francia (14.2%), Italia (10.3%), España (10%) y el Reino Unido (9.2%).

Entre 1991 y 1997, México mantuvo sus relaciones comerciales en cuanto a exportaciones con España, Alemania, Reino Unido, Francia y Bélgica.

Entre 1991 y 1997, Alemania, Italia y Francia e fueron los países europeos de donde México efectuó la gran parte de sus importaciones.

En orden de importancia, en este último año, los principales socios comerciales de México al nivel de sus exportaciones fueron los siguientes: España (23.5%), Alemania (18%), Reino Unido (16.6%), Francia (10.8%), Bélgica (9.4%), Italia (6.8%) y Países Bajos (6.7%).

Los principales socios de México en relación a su nivel de importaciones fueron: Alemania (39.3%), Italia (13.4%), Francia (11.9%), España (9.9%), Reino Unido (9.2%), Bélgica (3.3%), y Países Bajos (2.6%).

Al analizar la balanza comercial entre México y los distintos países de la Unión Europea, se observó un continuo incremento de los déficits con Alemania, Francia, Italia y Reino Unido (*véanse* cuadros 15 al 21 y gráficas 3 a 9). En contraste, solamente con Bélgica y España se registraron saldos positivos. Con el primero, la balanza comercial fue superavitaria en el período 1995-1997 y con España, en los bienios 1991-1992 y 1995-1996. (*véanse* cuadros 16 y 17).

En 1997, el déficit comercial con Alemania representó el 53.7% (3 184 millones de dólares) del déficit total (5 930 millones de dólares); con Italia, el 17.8% (1 053 millones de dólares) y con Francia, el 12.7% (753 millones de dólares) (*véanse* gráficas 3 a 9). Por lo tanto, gran parte del comercio exterior de nuestro país con la Unión Europea estuvo concentrado principalmente en cinco de los quince países que la integran, por lo cual, existe una concentración tanto de productos como de países en cuanto a los flujos comerciales entre ambos.

En 1997, examinando las principales exportaciones mexicanas hacia los países de la Unión Europea, se observó lo siguiente:

- a) Las ventas mexicanas de petróleo ocuparon un lugar preponderante en España (64.7%), Países Bajos (35.6%), Reino Unido (7.3%) y Bélgica (3.5%) (*véanse* cuadros 36, 46, 56 y 31).
- b) Los productos químicos tuvieron gran relevancia en los Países Bajos, Italia y Reino Unido (*véanse* cuadros 46, 51 y 56).
- c) Los productos de la rama de maquinaria y equipo no eléctrico predominaron en Alemania, Francia y España (*véanse* cuadros 26, 41 y 36).
- d) Los productos pertenecientes a maquinaria y equipo eléctrico se dirigieron a Alemania, España, Francia, Italia, y Reino Unido (*véanse* cuadros 26, 36, 41, 51 y 56).
- e) El principal país de la Unión Europea que importó miel natural fue Alemania.
- f) Los productos agrícolas fueron demandados en Alemania, España, Francia y Países Bajos.
- g) Algunos productos de las ramas de la siderurgia y la minerometalurgia (como productos de hierro, cobre, plata, entre otros) tuvieron su principal mercado en Alemania, Bélgica, Italia y Reino Unido (*véanse* cuadros 26, 31, 51 y 56).
- h) Algunos petroquímicos y cerveza se exportaron principalmente a Bélgica y España (*véanse* cuadros 31 y 36).
- i) Los pocos productos textiles y de la industria de la madera que se exportaron fue a España e Italia (*véanse* cuadros 36 y 51).
- j) España fue el único país de la Unión Europea que compró productos provenientes del mar.

En este mismo año, analizando las principales importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea, se encontró lo siguiente:

- a) Las compras mexicanas de maquinaria y equipo sobresalieron de países como Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia y Reino Unido, especialmente de productos de la industria automotriz, eléctricos y electrónicos (*véanse* cuadros 61, 66, 71, 76, 86 y 91).

- b) La leche en polvo fue el producto predominante en cuanto al rubro de alimentos, la cual se importó de Alemania, Francia, Países Bajos y Reino Unido (*véanse* cuadros 61, 76, 81 y 91).
- c) Los productos químicos fueron los segundos más importantes después de los automotrices. Estos se importaron de Bélgica, España, Francia y Países Bajos (*véanse* cuadros 66, 71, 76 y 81).
- d) Algunos petroquímicos importados provinieron de Bélgica, España y Países Bajos (*véanse* cuadros 66, 71 y 81).
- e) La siderurgia fue otra rama industrial esencial en las importaciones de México. Estas procedieron de Bélgica, España y Francia (*véanse* cuadros 66, 71 y 76).
- f) En menor medida, los productos minerales no metálicos se importaron de España e Italia (*véanse* cuadros 71 y 86).
- g) Los productos de la industria editorial (como libros impresos) destacaron dentro de las importaciones mexicanas procedentes de España (*véase* cuadro 71).
- h) Algunos derivados del petróleo y bebidas alcohólicas se importaron del Reino Unido (*véase* cuadro 91).

5) Factores que han caracterizado las relaciones comerciales de México con la Unión Europea.

Los países latinoamericanos consideran el proteccionismo de la Unión Europea como un serio obstáculo al desarrollo de las relaciones comerciales. En sí, el verdadero problema radica en las barreras no arancelarias, el proteccionismo oculto que tiende a conservar el mercado interno de la Unión, sobre todo cuando se trata de industrias "sensibles" o que tienen dificultades de ajuste.

Entre los principales problemas que han surgido en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y nuestro país se encuentran los siguientes:

- a) Las diversas medidas proteccionistas aplicadas por este bloque, entre las que destacan la Política Agrícola Común (PAC),¹³

¹³ La PAC, como expresión del desmesurado proteccionismo en esa materia de los países miembros de la Unión Europea, ha traído consecuencias muy desfavorables para varios países latinoamericanos, sobre todo para los exportadores de trigo, aceite, carne, alimentos para el ganado, etc. Efectivamente, la Unión

- b) El deterioro e ineficacia del Sistema General de Preferencias (SGP);¹⁴
- c) La pirámide de preferencias de la Unión Europea con terceros países (considerados como países extracomunitarios), la cual otorga diversas ventajas a los países miembros del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico); de Europa del Este, los cuales se sitúan en la cúspide de esta pirámide; del Mediterráneo; del Convenio de Lomé y, en menor medida ya que se sitúa cerca de la base, a países de América Latina;
- d) El poco conocimiento que en México se tiene respecto a las características y funcionamiento real de los mercados europeos;
- e) Bajo nivel competitivo de algunos productos mexicanos tanto en calidad como en precio;
- f) Falta de estrategias que promocionen y fomenten los productos mexicanos en el mercado europeo.
- g) Desconocimiento de los operadores y costo de las exportaciones a este mercado, y
- h) Falta de adecuación de los criterios de calidad mexicana en relación con las normas europeas.

El SGP ha evidenciado una serie de inconvenientes que indican que su incidencia para acceder al mercado de la Unión Europea ha sido marginal: el sistema se ha limitado a las concesiones arancelarias sin eliminar barreras no arancelarias; mientras que las materias primas tienen libre acceso o están sometidas a derechos de aduana mínimos, los productos manufacturados deben pagar aranceles mucho mayores que los establecidos en el SGP. Al igual, también son perjudiciales las barreras que imponen ciertos países de la Unión; los obstáculos de tipo administrativo, como los rigurosos certificados de origen y las condiciones de embarque, continúan limitando el número de productos bajo el SGP. Los productores locales, opuestos a las concesiones de este sistema a terceros países, han presionado exitosamente para mantener trabas, así como

Europea importa café, plátano y miel pero, hay que tomar en cuenta que varios países miembros gravan fuertemente el consumo de estos productos.

¹⁴ En los productos agrícolas y textiles, México tiene cierto trato preferencial en el SGP, pero en lo que se refiere a productos industriales, se les imponen barreras no arancelarias.

El SGP es un sistema de concesiones arancelarias unilateral y no negociable ofrecido por varios países de la OCDE a las naciones exportadoras del mundo en vías de desarrollo. Se trata, de hecho, del único instrumento con que cuenta América Latina en sus relaciones comerciales con la Unión Europea.

la graduación y la eliminación del trato preferencial para los países en vías de desarrollo económicamente más avanzados.¹⁵

En cuanto a la pirámide de preferencias, en 1991 se inició un cambio radical en las prioridades políticas de la Unión Europea respecto a las diferentes regiones. Los tres acuerdos de asociación firmados con la antigua Checoslovaquia (hoy repúblicas Checa y Eslovaca), Hungría y Polonia (los Acuerdos de Europa), introdujeron una nueva variable en las relaciones exteriores con los países no miembros.

Las preferencias comerciales para Europa del Este, por ejemplo en sectores estratégicos para el proteccionismo de la Unión como trigo, carne bovina, porcina y de cordero, patatas y productos lácteos, no sólo comprenden aspectos de tipo comercial, sino también niveles excepcionales de ayuda financiera, asistencia técnica y apoyo para la construcción de instituciones.

Otro conjunto de países que son de gran importancia para la Unión Europea son los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), integrada por Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza. En conjunto, estos países representan el principal mercado de exportación de la Unión, pues compran más de la cuarta parte de las ventas exteriores de la Unión.

Cabe recordar que algunos países miembros de la Unión Europea están unidos a países mediterráneos y árabes por vínculos históricos y culturales, como es el caso de Francia, con Marruecos, Argelia, Túnez, Libano y Siria, y el Reino Unido, con Chipre, Egipto, Israel y Malta.

6) Acuerdos Marco de Cooperación (1975 y 1991).

En los años setenta, la Unión Europea celebró por primera vez acuerdos con países de América Latina, llamados de "primera generación", con Brasil y Uruguay, los cuales se limitaron a una mínima cooperación comercial. Para el período 1982-1991, los acuerdos

¹⁵ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA). *El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina*, Madrid, 1993, p. 114.

no sólo se limitaron al comercio, sino que incluyeron una cooperación económica, industrial, científica y técnica, así como aspectos que tienen que ver con el medio ambiente, la lucha contra las drogas, etc. Estos acuerdos se les conoce como de "tercera generación".

En América Latina, México se caracterizó por haber sido el cuarto país que firmó un Acuerdo con la Unión Europea, el 15 de julio de 1975. Con este acuerdo, se iniciaron las relaciones formales entre nuestro país y este bloque. El objetivo de dicho acuerdo era desarrollar el intercambio comercial sobre la base del establecimiento y promoción de una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes.

Las partes acordaron concederse el trato de la nación más favorecida en lo referente a: derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales; reglamentaciones acerca del aforo; del tránsito del almacenaje y del transbordo de productos importados o exportados; los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

Además, este acuerdo contempló la creación de la Comisión Mixta que tuvo, entre otras funciones, estudiar y establecer medios para superar los obstáculos a los intercambios comerciales, investigar los medios para favorecer la mayor cooperación comercial y económica, estudiar y recomendar las medidas de promoción comercial y facilitar contactos de cooperación entre los empresarios de ambas partes.

Si México no logró equilibrar los flujos comerciales, ello se debió tanto a su continuo proteccionismo orientado hacia dentro, así como a la persistencia de las barreras proteccionistas europeas. La dificultad en consolidar vínculos más productivos fue también una expresión del hecho que ninguna de las dos partes consideraba a la otra como prioridad en su política exterior.

Después de 15 meses de intensas negociaciones, se suscribió el 26 de abril de 1991, en Luxemburgo, el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, el más extenso que la

Unión Europea hubiese suscrito con país alguno de América Latina y Asia. Este acuerdo incluyó una cláusula evolutiva que permitía incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos. Además, dado su carácter preferencial, abría las posibilidades de cooperación en una amplia gama de temas y sectores de interés mutuo.¹⁶

Sin embargo, la cooperación no se ha dado de manera igual en todos los ámbitos contemplados en el acuerdo de 1991. De hecho, la mayor parte de la cooperación que la Unión Europea ha otorgado a México se ha concentrado en el ámbito económico, especialmente en la promoción comercial, a través de diversos proyectos de promoción de exportaciones, inversiones, modernización industrial y tecnológica, estudios de mercado, capacitación profesional y otros. Estos proyectos buscan ampliar las oportunidades de negocios y favorecer el proceso de modernización comercial, industrial y tecnológica del país.

Algunos de los proyectos de cooperación más importantes entre la Unión Europea y México son:¹⁷

1) El Consejo Empresarial México-Unión Europea (*Business Council Mexico-EU*).

Se creó en la VII Reunión de la Comisión Mixta celebrada en 1989. El Consejo es un órgano consultivo encargado de dar recomendaciones y solicitudes específicas al Gobierno de México y a la Comisión Europea.

2) *Programa Plurianual de Encuentros Empresariales*.

La actividad de mayor relevancia desarrollada con la Unión Europea es el programa para el fomento de la inversión, a través de foros empresariales cuyo objetivo es fortalecer las alianzas estratégicas entre las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas.

¹⁶ El acuerdo incluyó los siguientes sectores: finanzas, comercio, desarrollo industrial, agricultura, pesca, propiedad intelectual, normalización y certificación de calidad, minería, tecnología de la información y telecomunicaciones, informática, transportes, salud pública, narcotráfico y farmacodependencia, energía, medio ambiente y protección de los recursos naturales, turismo, planificación del desarrollo, administración pública, información, comunicaciones y cultura, capacitación y cooperación regional.

¹⁷ Chacón, Mario. "La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, pp. 160-164.

3) *Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Unión Europea en México (EUROCAM).*

Fue creada el 11 de noviembre de 1993, y tiene por objeto promover e impulsar la inversión y el comercio entre ambas regiones. Es un instrumento de consulta e información sobre oportunidades de negocios.

4) *El Club México-Europa 2000.*

Fue fundado en 1993 y está compuesto por inversionistas mexicanos y europeos. Su objetivo es fomentar una relación bilateral empresarial más fructífera, y establecer un diálogo sobre temas económicos, políticos y sociales de relevancia mutua.

5) *Programa de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas (PAEM).*

Fue creado en 1995 para ayudar a sobrellevar los problemas causados por el déficit comercial mexicano con la Unión Europea y el impacto de la crisis financiera de diciembre de 1994. Su objetivo es promover las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea, con énfasis en los sectores horticultural, agroindustrial, pesca, materiales de construcción y de vidrio.

6) *Programa de Cooperación en Materia de Normas y Certificación.*

Se creó con el objetivo de mejorar la calidad de las exportaciones mexicanas y concienciar a los empresarios mexicanos sobre los criterios internacionales de calidad.

7) *European Community Investment Partners (ECIP).*

Este instrumento, creado por la Comisión Europea, otorga financiamiento para la creación de empresas conjuntas en países en vías de desarrollo de Asia, América Latina y el Mediterráneo.

8) *Programa de Cooperación Empresarial y Promoción de Inversiones entre América Latina y la Unión Europea (AL-INVEST).*

Inaugurado el 25 de marzo de 1994, este instrumento se ha desarrollado como operador del programa los Eurocentros de Cooperación Empresarial. En México se han establecido cuatro Eurocentros, con la CANACINTRA, NAFIN, BANCOMEXT y el Consejo Empresarial México-Unión Europea.

Asimismo, esta iniciativa se ha apoyado en diferentes redes de información desarrolladas por la Unión Europea, que informan sobre oportunidades de cooperación en los campos de finanzas internacionales, transferencia de tecnología, cooperación técnica y oportunidades de asociación empresarial. Las redes más importantes son: *Business Cooperation Network (BC-NET)*, el *Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE)*, *Technological Information Pilot System (TIPS)*, y la Red de Cooperación Económica (COOPECO). Además, existen diversos proyectos en materia de cooperación científica, tecnológica, energética, medio ambiente, salud pública e ayuda humanitaria.

Sin embargo, hasta ahora no se han encontrado los mecanismos e instrumentos adecuados que permitan el intercambio vigoroso y favorable entre México y la Unión Europea.

Los instrumentos de cooperación comercial -el SGP, la promoción comercial y el trato de nación más favorecida- sólo han conseguido en el mejor de los casos logros marginales en favor de las exportaciones mexicanas, pues sus acciones han sido limitadas y aisladas.¹⁸

7) Impacto del TLCAN en las relaciones Unión Europea-México.

Los flujos comerciales entre México y la Unión Europea se han visto afectados en los últimos años por la crisis devaluatoria en nuestro país y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que ha desplazado a muchos productos provenientes del mercado europeo.

Una cantidad importante de productos europeos se han visto directamente afectados por los diferenciales arancelarios que tienen que enfrentar en el mercado mexicano ante productos provenientes de los Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, las características de la composición de las exportaciones europeas a México (en general bienes de capital de alta tecnología con un bajo índice de

¹⁸ Escobar, *op. cit.*, p. 248.

sustitución) son un factor que ha contribuido a aminorar los posibles efectos adversos del TLCAN sobre ellas. Asimismo, es importante mencionar que la crisis de 1994 contribuyó en gran medida a modificar el comportamiento del comercio exterior de México. A este respecto resulta relevante el hecho de que después de la peor parte de la crisis de la economía mexicana, se pudo observar, debido al TLCAN, un incremento en las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y Canadá.

Asimismo, y a pesar de la crisis, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos y Canadá, no fueron afectadas en el grado que lo hicieron las provenientes de la Unión Europea, las cuales disminuyeron en casi 26%.

En este sentido, el comercio total entre la Unión Europea y México se deterioró de manera considerable en el período 1994-1996, cayendo casi un 10%. En efecto, para 1994 el comercio total fue de 11 864 millones de dólares, y se redujo a 10 085 millones de dólares en 1995, para situarse en 11 251 millones en 1996. Sin embargo, de este año a 1997, el comercio total creció 23.6%, al pasar de 11 251 millones a 13 905 millones de dólares. Es importante señalar que este incremento se debió principalmente al aumento de las importaciones mexicanas procedentes de este mercado.

En comparación, el comercio total de México con sus socios del TLCAN, Estados Unidos y Canadá, en el período 1994-1997 se incrementó 65.6 y 32.9 por ciento, respectivamente.

Lo anterior muestra el desequilibrio existente en los flujos de comercio, por una parte de nuestro país, y por la otra, de la Unión Europea. El comercio ha sido más favorable para este bloque de países ya que exporta en una cantidad mucho mayor que lo que nuestro país envía hacia esos países.

Como segundo socio comercial de México, después de los Estados Unidos, la Unión Europea se ha beneficiado de la apertura comercial. Sin embargo, México representa tan sólo el 1.3% de las exportaciones totales de la Unión Europea.

Cabe indicar la escasa diversificación del comercio exterior de nuestro país. Estados Unidos es el mercado más importante, tanto en valores absolutos relativos en ambos flujos de comercio, registrando un acelerado crecimiento desde 1989, llegando a ser destino del 85% de las exportaciones mexicanas en 1997. En consecuencia, México ha incrementado la dependencia de sus compras procedentes de este país y por ello, convierte a la Unión Europea en una opción viable para revertir esta tendencia.

8) Las negociaciones para la firma de un nuevo acuerdo comercial entre México y la Unión Europea.

La decisión de negociar un tercer acuerdo marco más amplio entre México y la Unión Europea que el firmado el 26 de abril de 1991, se explicó a partir de los cambios originados en el contexto internacional, de las transformaciones políticas y económicas experimentadas por ambas partes y de los efectos de todo ello en las relaciones entre ambos. También se encontró dentro de los cambios en la política de cooperación económica de la Unión Europea respecto de América Latina en su conjunto, la misma que estimuló los acuerdos de cooperación con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y con Chile, firmados el 15 de diciembre de 1995 y el 21 de junio de 1996, respectivamente.

La renovación de la política de cooperación obedece, por un lado, al imperativo de los procesos mundiales de globalización, liberalización económica e integración regional, y por otro lado, a la necesidad de armonizar los objetivos de la nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) con los que se orientan la política de cooperación y de desarrollo de la Unión Europea.¹⁹

El interés de México por dar un nuevo impulso a sus relaciones con la Unión Europea se debió también, principalmente, a dos razones:

- a) La necesidad de diversificar sus relaciones comerciales y económicas ante la importante presencia de Estados Unidos, el cual representa más del 80% de sus flujos de comercio, así como el 56% de la inversión extranjera en el país. La

¹⁹ Lecomte, *op. cit.*, p. 5.

profundización de sus relaciones con la Unión Europea podría contribuir a que México disminuya la dependencia del mercado de Estados Unidos.

- b) Sin un acuerdo de liberalización comercial con este bloque económico, las exportaciones mexicanas, primordialmente las de productos industriales, podrían verse afectadas en el mercado europeo por la competencia de los países de Europa Central y Oriental, a los que la Unión Europea ha otorgado preferencias comerciales.

De esta manera, para México la negociación con la Unión Europea del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación constituye un elemento esencial para recuperar su posición competitiva en los mercados de los países miembros, y para intensificar su presencia económica y comercial a mediano plazo.²⁰

Al inicio de las negociaciones, las diferencias principales entre México y la Unión Europea giraron en torno a la liberalización del comercio y a la cláusula democrática. Dentro de la Unión Europea existieron opiniones de no aceptación en un principio de la creación de una zona de libre comercio. Esto se debió al temor de establecer un acuerdo de liberalización comercial que podría sentar un precedente y afectar a las relaciones de la Unión Europea con muchos otros socios comerciales.

A pesar de que el interés europeo en México tuvo origen principalmente económico -la creación de un TLC-, el proceso de negociación del nuevo acuerdo estuvo marcado por consideraciones de carácter político. De hecho, el elemento más destacado de las negociaciones entre la Unión Europea y México fue la polémica inclusión de una "cláusula democrática" en el acuerdo. Lo anterior demuestra, la creciente importancia de los derechos humanos y la democracia como condicionantes de la cooperación externa de la Unión Europea.

Por abril de 1997, surgieron también desacuerdos en torno a los procedimientos de negociación. Desde un inicio, México defendió un proceso de negociación global y

²⁰ El desequilibrio comercial entre México y la Unión Europea representa una razón más para que ambos establezcan las bases para un comercio favorable mutuo.

simultáneo, mientras que la Unión Europea prefería un proceso de dos fases, comenzando con cuestiones como la cooperación económica.

Finalmente, el 15 de abril de 1997, el Consejo Europeo dio inicio a las conversaciones con México según el siguiente procedimiento:

- a) Se negociaría un acuerdo global (que incluiría la cláusula democrática, la cooperación económica y comercial, el diálogo político y la liberalización comercial), cuya entrada en vigor podría suspenderse mientras no se iniciara la liberalización comercial. Paralelamente, se firmaría un acuerdo interino para negociar los aspectos comerciales, estableciéndose para este fin un Consejo Conjunto.
- b) Se firmaría una Declaración Conjunta que serviría para garantizar la totalidad de las negociaciones sobre comercio y servicios.

Con el propósito de iniciar las negociaciones comerciales mientras el acuerdo es ratificado por los 17 parlamentos, la Unión Europea y México acordaron un mecanismo que constituye de hecho una vía rápida (fast-track): el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio entre ambas partes, que requirió solamente la ratificación del Parlamento Europeo y el Senado mexicano.

Este acuerdo constituye el mecanismo institucional para negociar aquellos aspectos de la liberalización comercial que son competencia exclusiva de la Unión Europea como tal.

Asimismo, con el objetivo de asegurar la negociación simultánea de temas que son competencia de los estados miembros de la Unión Europea, ésta y México acordaron una Declaración Conjunta en materia de Servicios, Movimientos de Capital y Pagos y Propiedad Intelectual (incluida también en el Acta Final del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación).

En lo que se refiere a la cláusula democrática, ésta constituye el inicio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y también del

mecanismo fast-track para la negociación comercial: el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio.²¹

Tradicionalmente, la inclusión de una cláusula democrática ha sido motivo de discrepancia en las relaciones entre ambas partes. Así, el primer acuerdo de cooperación tuvo un contenido político muy limitado. En el acuerdo de 1991, no se incluyó una cláusula democrática, ante la negativa por parte de nuestro país, a aceptar una condición que consideraba perjudicial para su soberanía. Sin embargo, la no inclusión de esta cláusula, significó que no se preveía la posibilidad de suspender el acuerdo en caso de violaciones evidentes de los derechos humanos o la interrupción del proceso democrático.²²

Esta cláusula indica el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales establecidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y significa parte substancial del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

A este respecto, México realizó una declaración unilateral -incluida en el Acta Final- que señala los principios sobre la democracia y los derechos humanos de acuerdo a lo establecido en la Constitución mexicana.

Con el inicio de las negociaciones, el 10 de junio de 1997, el equipo mexicano abrió la discusión sobre la cláusula democrática proponiendo excluir del Acuerdo Interino la disposición que permitía la suspensión del acuerdo. De esta manera, mientras no se concluyeran las negociaciones para la liberalización comercial, ninguna de las partes estaría en posición de cancelar el acuerdo ante la transgresión de las disposiciones referentes a la democracia y los derechos humanos.²³

Finalmente, el gobierno mexicano aceptó a finales de junio de 1997 la inclusión de la versión europea de la cláusula democrática en el acuerdo, logrando que se

²¹ Esta cláusula constituye el Título I y el artículo 1 en ambos textos.

²² Whitehead, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk: las relaciones políticas entre México y la UE vistas desde Europa", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, p. 56.

incluyera un anexo para la declaración unilateral, la cual explica los fundamentos de su política exterior, tal como han sido definidos constitucionalmente.

Como se señaló anteriormente, el rechazo inicial por parte de México de la cláusula democrática se puede entender como una violación a su soberanía. Además, nuestro país ha sido muy criticado en el exterior sobre su política interna en relación con los derechos humanos y su larga historia política dominada por un partido político. Lo anterior se vio reforzado por el estallido del conflicto en Chiapas y los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y de José Francisco Ruiz Massieu.

El 8 de diciembre de 1997, en Bruselas, los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros de la Unión Europea, el Vicepresidente de la Comisión Europea y los Secretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio de México, firmaron en nombre de la Unión Europea y de México el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación el cual deberá ser ratificado por 17 parlamentos: 15 de los estados miembros de la Unión Europea, el Parlamento Europeo y el Senado de México.

Este tipo de acuerdo es el primer negociado por la Unión Europea con un país de América Latina y sustituirá en su momento al firmado el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo, que actualmente rige las relaciones entre ambas partes.

Los documentos base de este acuerdo fueron convenidos, por parte de la Unión Europea, en Bruselas el 12 de junio de 1997, y firmados en la misma ciudad el 23 de julio de este mismo año.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación consta de 8 títulos, 60 artículos y un anexo. Los 8 títulos son: naturaleza y ámbito de aplicación (2 artículos); diálogo político (1 artículo); comercio (4 artículos); movimientos de capital y pagos (2 artículos); contratación pública, competencia, propiedad intelectual y de más disposiciones relacionadas con el comercio (3 artículos); cooperación (32 artículos, incluye una cláusula evolutiva); marco institucional (6

²³ *Ibidem.*, p. 57.

artículos), y disposiciones finales (10 artículos). El anexo se refiere a la protección de los datos de carácter personal referidos en el artículo 51.

Dentro del capítulo político, la Unión Europea y México acordaron la institucionalización e intensificación de su diálogo político, sobre la base de los principios enunciados en el artículo 1 del acuerdo.

El diálogo político incluirá todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común, y se prevén consultas más estrechas entre la Unión Europea dentro del contexto de las organizaciones internacionales a las que ambas partes pertenecen.

La Declaración Conjunta de México y la Unión Europea sobre diálogo político, que se encuentra contenida en el Acta Final del acuerdo, precisa que este diálogo se efectuará por medio de contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la Unión Europea, incluida la Comisión Europea.

El Acta Final del acuerdo incluye asimismo una Declaración Conjunta sobre el diálogo a nivel parlamentario, en la cual las partes señalan la conveniencia de institucionalizar este diálogo, que se efectuaría a través de contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México.

El acuerdo contiene la totalidad de los temas de cooperación entre la Unión Europea e incluye una cláusula evolutiva, que permite aumentar los niveles de cooperación en sectores específicos no contemplados en éste.

La cooperación está prevista en 27 ámbitos, entre los que se cuentan: el industrial; el de pequeña y mediana empresa; el de aduanas; el de turismo; el agropecuario; el minero; el de energía; el de formación y educación; el de lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos; el de medio ambiente y recursos naturales; el de protección al consumidor; el de derechos humanos y democracia, y el de refugiados.

Este acuerdo establece los objetivos y los mecanismos de la negociación comercial, en conformidad con las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Mediante la creación de el Consejo Conjunto, el cual estará integrado por representantes de México, la Comisión Europea y los países miembros de la Unión Europea, se tomarán las decisiones concernientes a la liberalización comercial y será el encargado de supervisar la aplicación del acuerdo.

En cuanto a las causas que ocasionarían la suspensión de este acuerdo entre la Unión Europea y México, el artículo 58 de éste, *Cumplimiento de las obligaciones*, establece:

1. Las partes adoptarán todas las medidas, tanto generales como específicas, necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones, así como supervisarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el acuerdo.

El Consejo Conjunto será el encargado de examinar la situación en caso de incumplimiento, de alguna de las dos partes, de cualquiera de las obligaciones establecidas en el acuerdo, en un plazo no mayor de 30 días.

2. Las partes acordaron que se entenderá por "casos de urgencia especial", término que aparece en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento substancial del acuerdo por una de las partes, los cuales se considerarán:

- a) La denuncia del acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional; o,
- b) El incumplimiento de los elementos principales del acuerdo contemplados en el artículo 1.

3. Las medidas señaladas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional.

9) Perspectivas de las relaciones comerciales de México con la Unión Europea.

La conveniencia de firmar un tratado de libre comercio con la Unión Europea se debe a varias razones:

- a) El SGP comunitario ha ido excluyendo progresivamente productos mexicanos competitivos de exportación con base en criterios de sensibilidad y graduación. A partir de 1995 sólo el 20% de las exportaciones industriales gozan de esa preferencia, mientras que anteriormente el 80% lo tenían.
- b) Actualmente, la Unión Europea tiene acuerdos comerciales con alrededor de 100 países que reciben mejor trato arancelario que México, así mismo, la Unión Europea también es discriminado en comparación con los países con los que México ha establecido tratados de libre comercio.
- c) La firma de este acuerdo permitirá al país ampliar el mercado de los productos mexicanos, diversificar la oferta de bienes y servicios, reducir la dependencia respecto a Estados Unidos, atraer mayores flujos de inversión extranjera directa, fortalecer las pequeñas y medianas empresas y, generar más y mejores empleos, entre otros. Además, la Unión Europea es el segundo socio comercial y la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) de México. En 1997, la Unión Europea representó el 9% de las importaciones totales de México (9 917 millones de dólares) y casi el 4% de las exportaciones de productos mexicanos (3 988 millones de dólares).

A pesar de que se llegó a la conclusión del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, esto no significa que este acuerdo intensificará de manera inmediata las relaciones económicas, entre ellas las comerciales, o que incrementará el perfil político de México en las prioridades externas de la Unión.

Otro factor que podría afectar las relaciones comerciales de México con la Unión Europea es el proceso de integración que actualmente está viviendo esta última. Dentro de este proceso han surgido diferentes conflictos que repercuten en la política exterior

de la Unión, así como en los distintos aspectos involucrados como el económico, institucional, monetario y político.

Por su parte, México tendrá que afrontar nuevos retos a través del aumento de la calidad de los productos exportados al mercado europeo, así como alcanzar un mayor conocimiento respecto a las características y funcionamiento real de dicho mercado.

Las empresas mexicanas podrían penetrar al mercado de la Unión Europea aplicando una estrategia agresiva de negocios internacionales, abriendo así la posibilidad de incursionar en nuevos nichos de mercado.

Esta estrategia comprende una nueva mentalidad de lo que son los negocios y una visión a largo plazo, complementándose con la modernización de las plantas productivas (a través de inversiones en tecnología, asistencia técnica, capacitación de sus recursos humanos, programas de competitividad, precio, calidad y diseño) y la competitividad de la mano de obra calificada.

A pesar de que se han llevado a cabo varios proyectos entre ambas partes para incentivar los vínculos comerciales, ha predominado la falta de estrategias que promuevan y fomenten los productos mexicanos hacia los diferentes países de este bloque, el desconocimiento de los costos que se deriven de la exportación y la nula identificación de todos los riesgos frente a los competidores de ese mercado.

Además, algunos sectores industriales de nuestro país (como el químico, metalmecánico y de alimentos y bebidas alcohólicas) mostraron su negativa ante el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea debido a que en dichos sectores existen las siguientes dificultades: falta de tecnología de punta, insuficiente capacidad de proveer grandes demandas e imposibilidad de modernización por la falta de financiamiento debido al elevado costo del dinero.

Ante esta situación, otro factor que podría ayudar a que los productos mexicanos ingresen a dicho mercado es la conformación de alianzas estratégicas ya que existe un gran número de pequeñas y medianas empresas que desean integrarse a la cadena

productiva de las grandes empresas exportadoras para no quedarse rezagadas frente a las demás empresas. Cabe subrayar la importancia de que las empresas mexicanas cuenten con las normas de calidad internacionales, como la ISO-9000, porque de lo contrario, este bloque de países podría utilizar como barrera no arancelaria las normas, lo cual es válido.

Además, es conveniente que México aumente el intercambio en materia de cooperación comercial, financiera y tecnológica con la Unión Europea e impulse las exportaciones tanto no tradicionales como las que sean competitivas en el mercado europeo con el objetivo de aminorar el déficit de la balanza comercial.

CONCLUSIONES

Las teorías convencionales del comercio internacional han sido retomadas para incorporar otros elementos, excluidos en éstas, principalmente en lo que se refiere a los determinantes de la ventaja comparativa, ya que actualmente la mayoría de los flujos de comercio internacional, no pueden ser explicados tomando solamente en consideración los factores que esta teoría aporta para definir los determinantes de la ventaja comparativa. En la actualidad, resulta evidente que el comportamiento de los flujos del comercio internacional (comercio de manufacturas representando más del 80% del comercio mundial) no pueden ser explicados sólo a partir de la teoría de la ventaja comparativa.

Las nuevas teorías del comercio internacional, así como la de la ventaja competitiva, incorporan nuevos elementos que permiten explicar las nuevas características del comercio, como lo es el comercio intraindustria en el que las empresas transnacionales juegan un papel fundamental.

No cabe duda que la dotación de factores y la mano de obra barata con que cuenta un país desempeñan un papel importante en la ventaja competitiva de las empresas de ese país. Sin embargo, los factores fundamentales para la ventaja competitiva en la mayoría de los sectores de la economía, no se pueden heredar sino que se crean dentro de un país mediante procesos que difieren entre los países y entre sus sectores. Realmente son pocos los sectores de nuestro país que son competitivos a nivel mundial, perteneciendo éstos al sector exportador, como lo son las industrias automotriz, química, eléctrica y electrónica.

El papel predominante del comercio de productos manufacturados entre países desarrollados y la expansión de las actividades de las empresas transnacionales no puede ser explicado de acuerdo a la teoría Heckscher-Ohlin, por lo cual, han surgido diferentes teorías que explican el comercio de bienes similares -pueden pertenecer a un mismo sector o industria- como resultado de la existencia de una demanda en los distintos países para los diferentes bienes diferenciados producidos en dicha industria, cada uno de los cuales se obtiene bajo condiciones de economías de escala. Sin embargo, estas

teorías no excluyen a las teorías convencionales puesto que los patrones de especialización intersectorial vendrán determinados por las proporciones factoriales; además, explican bajo ciertas condiciones la aparición de empresas transnacionales, que aprovechan sus ventajas de costos, derivados de la posesión de determinados insumos, mediante el traslado al exterior de algunas de sus actividades; pero estas teorías prescinden los aspectos dinámicos derivados de la innovación tecnológica la cual es fundamental para mostrar la evolución a largo plazo de los patrones comerciales.

Por lo tanto, las proporciones de factores productivos tendrán un papel esencial en la determinación de la especialización intersectorial o interindustrial, mientras que el comercio intraindustrial estará más influido por la existencia de economías de escala y diferenciación del producto, y a su vez, por la innovación tecnológica a través de sus efectos sobre esta diferenciación, y la localización de las actividades productivas explicará mejor el cambio temporal de los patrones de especialización.

El comercio intraindustrial ha ido tomando importancia, no solamente en los países desarrollados, sino también en los países subdesarrollados, lo cual se debe a que en estos últimos países se han establecido empresas transnacionales, siendo muchas de sus operaciones intraempresa. Tal es el caso de México en el que las empresas multinacionales (empresas establecidas en nuestro país cuyo capital mayoritario es de origen extranjero y una mínima parte es nacional) establecen sus procesos intensivos en capital con el fin de aprovechar la mano de obra barata mexicana en actividades de ensamblaje; como ejemplos de estas empresas se encuentran la industria automotriz, de computadoras, de electrodomésticos, de aparatos de video y sonido, entre otras.

El patrón de especialización y comercio exterior de México se identifica con los planteamientos teóricos de la ventaja comparativa de David Ricardo en el sector manufacturero, siendo éste el principal exportador del país, a pesar de que en este sector México no tiene una ventaja absoluta de productividad del trabajo en ninguna de las industrias, pero sí la tiene en varias de ellas por lo que, a través de salarios bajos, mantiene una ventaja de costos en numerosos productos. Un ejemplo de ventaja comparativa de México es el comercio que mantiene con Estados Unidos lo que le ha permitido exportar exitosamente hacia ese país.

En el largo plazo, México no puede seguir apoyándose para competir en mano de obra barata, ni en recursos naturales abundantes y baratos. Si bien uno de los objetivos de varias décadas de la política de industrialización sustitutiva de importaciones era precisamente la creación de ventajas comparativas distintas a las determinadas por dotación de factores, y en efecto México ha ampliado su base industrial, sin embargo, sigue dependiendo principalmente de sus ventajas comparativas basadas en dotación de factores básicos.

En cuanto a la teoría de la ventaja competitiva de Porter, surge un cuestionamiento. Este consiste en que su enfoque de análisis se centra en países económicamente desarrollados. Además, si bien es cierto que su énfasis en los determinantes del éxito internacional en industrias y segmentos de industrias intensivas en tecnología y conocimiento no omite a las tradicionales, tiende a eludir la aportación de la ventaja comparativa de Ricardo y su interpretación neoclásica actual de que una industria cuya productividad es menor que la de su rival externo puede aun ser exportadora siempre y cuando su productividad inferior sea aminorada por un salario más bajo que el de su rival.

Ciertamente no existen en México las condiciones para que se de un proceso de innovación con el propósito de lograr una mejora y superación de la ventaja comparativa definida por la dotación de factores, o por lo menos no para que aparezca de una manera clara que le permita al país empezar a competir con base en una elevada productividad del trabajo en lugar de con salarios bajos.

En diferentes etapas, México ha llevado a cabo diversas medidas con el fin de equilibrar y estabilizar las distorsiones de su economía, sobre todo, para lograr el crecimiento y desarrollo económico sostenido, utilizando diferentes enfoques de política económica, en distintos períodos. Con la consolidación del proceso de industrialización y el acelerado desarrollo económico, en la década de los cuarenta, se comienza una nueva etapa en México, caracterizada por la estabilidad política posterior a los movimientos posrevolucionarios. Este proceso fue posible gracias a diversos factores tanto políticos como económicos al interior del país, así como por el estallido de la segunda guerra mundial que orientó el aparato productivo de las economías

industrializadas hacia la producción de material bélico, lo que brindó la posibilidad a los países menos industrializados, entre ellos México, de proveer a los mercados de estas economías, de productos manufacturados que ya no producían, estimulando un rápido proceso de expansión industrial; además de abastecer el mercado interno con productos que normalmente proveían los países industrializados y que dejaron de vender por el conflicto bélico, lo cual también proporcionó la oportunidad de utilizar una estructura industrial infrautilizada.

El modelo económico de sustitución de importaciones, aplicado a partir de 1954 y hasta finales de la década de los setenta, se caracterizó por un excesivo proteccionismo por parte del Estado y por la aplicación de políticas nacionalistas, las cuales posteriormente representaron parte de los desequilibrios económicos internos, por el agotamiento de las políticas económicas del modelo. Sin embargo, cabe señalar que este proteccionismo se dio como resultado de medidas específicas que por lo regular se tomaron, inicialmente o en una primera etapa, con carácter de emergencia para resolver problemas de balanza de pagos o bajo la presión de otros factores exógenos. Estas medidas temporales se convirtieron en permanentes dando origen a un proteccionismo que se caracterizó por la improvisación, la falta de autonomía, los elevados niveles y la aplicación indiscriminada.

Las políticas de estos años, como el otorgamiento de incentivos al proceso de industrialización (restricciones arancelarias y no arancelarias a las importaciones, subsidios a las exportaciones, estímulos fiscales a la producción, etc.), generaron fuertes desequilibrios en el gasto público y, por tanto, en la balanza de pagos en cuenta corriente. Aunado, a la ineficiencia del sector industrial incapacitado para exportar y generar divisas, que además dependía necesariamente de ellas, al mismo tiempo, que el sector agropecuario exportador crecía a un ritmo inferior al de las exigencias de dependencia externa del sector industrial.

Otros factores que contribuyeron al deterioro de la balanza de pagos fueron el agotamiento de las fuentes internas de financiamiento (petróleo y endeudamiento externo) y las nuevas líneas de producción que se desarrollaron sobre la base del capital transnacional (situado en los sectores más modernos e intensivos en tecnología como los

de bienes intermedios y duraderos, principalmente productos pertenecientes a la industria automovilística, químicos básicos, farmacéuticos y fibras sintéticas, equipo eléctrico y maquinaria no eléctrica).

El modelo de sustitución de importaciones, que dependió de la tecnología extranjera, ocasionó el deterioro de la balanza comercial al cambiar sólo de contenido la importación de productos manufacturados: como la sustitución se concentró en los bienes de consumo, aumentaron su participación las importaciones de bienes de capital e intermedios, que son más difíciles de sustituir e indispensables, asimismo, para mantener el crecimiento de la actividad industrial. Además, a pesar de que sí se avanzó en la sustitución de dichos bienes, se presentaron cada vez más problemas para lograrla ya que estuvo limitada por una serie de características inherentes a la propia estructura industrial del país, entre las que se destacaron algunas de tipo tecnológico, financiero y de tamaño de mercados.

En el período del proceso de sustitución se permitió la entrada de empresas extranjeras a México con el propósito de que éstas produjeran internamente los bienes que antes se importaban. Sin embargo, los desequilibrios económicos y financieros con el exterior en gran parte se debieron a ellas.

Los desequilibrios intersectoriales en la estructura productiva de estos años se reflejaron posteriormente tanto en la ineficiencia del sector agrícola, consecuencia de la descapitalización y la falta de interés en el campo debido a las expectativas de menores márgenes de rentabilidad de las actividades agropecuarias, así como en la correspondiente al sector industrial, resultado del carácter permanente, discriminatorio y excesivo del proteccionismo, provocando una ineficiencia productiva. Todo lo anterior se tradujo en una pérdida de competitividad internacional y con respecto al sector industrial, en el surgimiento de mercados cautivos, que les permitió tanto a empresas nacionales como transnacionales obtener rentas monopólicas sin tener que preocuparse por la eficiencia.

En el período 1970-1976 los problemas estructurales existentes, insuficiencia en la producción interna de materias primas y de infraestructura de transportes y

comunicaciones que elevaban los costos de transporte y en consecuencia los de producción, se agudizaron aún más por la crisis, provocada por la caída de los precios internacionales del petróleo, la depreciación de la moneda, el elevado endeudamiento externo y la expansión del gasto público, que ocasionaron fuertes desequilibrios económicos que se tradujeron en la desconfianza de los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, y por la mayor inflación que se presentó en el ámbito internacional al inicio de los setenta.

En el período 1977-1982, la aplicación de políticas económicas para contrarrestar los efectos anteriores (como la expansión monetaria, el gasto público y nuevamente la contratación de crédito externo originado por la especulación de mayores ingresos del petróleo), determinó al mismo tiempo la dependencia de las divisas comerciales a los precios del petróleo. A pesar de la disminución de estos precios, no cambiaron dichas políticas, sino que se continuó con el endeudamiento externo provocando las devaluaciones de la moneda en 1977 y 1982, y con ello se originó la fuga de capitales y el empeoramiento de la crisis.

Para la década de los ochenta, principalmente a partir de 1982, México cambió el rumbo de su política económica caracterizada por la reducción de la participación del Estado en la economía, la privatización de empresas públicas, el saneamiento de las finanzas públicas, la reconversión industrial, la apertura comercial y, posteriormente en la siguiente década, las reformas a la tenencia de la tierra.

Con la aplicación por parte de nuestro país de una política comercial orientada al exterior, se permitió su mayor integración a los mercados financieros y de bienes mundiales aunque también significó nuevos obstáculos provenientes de las mayores exigencias de competitividad internacional.

El proceso de apertura externa, formalizado con el ingreso al GATT en 1986, significó la incorporación de México a la competencia externa después de varias décadas de proteccionismo bajo el modelo de sustitución de importaciones. La apertura comercial se dio en un entorno desfavorable debido a las condiciones en que se encontraba la economía tales como la inestabilidad cambiaria y financiera, la

incapacidad de pago con el exterior y un considerable déficit fiscal. Ante este panorama, se llevó a cabo un programa económico de ajuste encaminado a modificar la estrategia de desarrollo. Dicho programa logró avances significativos al reducir los problemas coyunturales, pero no pudo superar los obstáculos estructurales ya que las medidas adoptadas necesitaron tiempo para fortalecerse.

Esta apertura consistió principalmente, en una primera etapa, en la reducción de aranceles y la sustitución de los permisos previos, y en una segunda, en la suscripción de diferentes acuerdos o tratados comerciales con las diferentes áreas geoeconómicas y organismos multilaterales, entre estos últimos se encuentra la adhesión de México al GATT.

La nueva orientación de la producción industrial hacia los mercados externos fue aprovechada por las empresas que registraron mayores niveles de eficiencia, las que tuvieron y dominaron los mecanismos de comercialización e incorporaron la tecnología más apropiada de acuerdo a la competencia internacional. Sin embargo, la inserción de la planta productiva mexicana en el contexto internacional representó nuevas dificultades para la economía ya que, la planta industrial estaba protegida, en gran parte obsoleta, además de poseer un considerable rezago tecnológico. La mayor parte de las plantas industriales no reunieron condiciones de eficiencia acordes a este contexto; en cambio, las empresas transnacionales fueron las que sí estaban en mejores condiciones para hacerle frente a la competencia internacional.

Las exportaciones manufactureras predominantes durante el período 1980-1986 fueron las de automóviles y sus componentes; maquinaria no eléctrica; acero; derivados del petróleo y otros químicos; motores; equipo de cómputo; máquinas de oficina, entre otros. Estas ramas, con la excepción de algunas, fueron las más dinámicas en cuanto a exportaciones pero, también fueron las que registraron mayores niveles de importación. Lo anterior refleja la elevada concentración de las exportaciones mexicanas en un número reducido de productos. De aquí la preocupación de fomentar las exportaciones, así como ampliar las relaciones comerciales de México con países que signifiquen nuevos mercados para los productos mexicanos, ya sea por medio de tratados comerciales o acuerdos bilaterales o multilaterales. Además, en este período se

consolidó la gran dependencia comercial de México respecto a la economía norteamericana en ambos flujos comerciales.

Las importaciones de algunos productos agropecuarios, como los granos y oleaginosas, se incrementaron considerablemente en el marco de la política de liberalización de nuestro comercio exterior. Ante la posibilidad de adquirir este tipo de productos del exterior a precios más bajos que los que prevalecen en el mercado nacional, se ha recurrido a la importación con lo que se ha perjudicado la producción interna de estos productos.

En resumen, las tendencias y características del comercio exterior de México han sido: el alto porcentaje de las exportaciones realizadas por pocas empresas; concentración en unos cuantos productos de las exportaciones e importaciones, además de regiones (un solo mercado, Estados Unidos, que representa más del 80% de los flujos comerciales del país); escaso dinamismo de las exportaciones para transmitir su desempeño a la economía en su conjunto (expresado en la desarticulación de la planta productiva nacional); la mayoría del intercambio externo de productos de nuestro país, en ambos flujos de comercio, es comercio intraindustria e intrafirma (destacando la industria automotriz y eléctrica, entre otros); descenso de la participación del petróleo como principal producto de exportación; acompañamiento del aumento de las exportaciones y de importaciones en mayor medida; predominante importación de bienes intermedios y de capital efectuada por la industria manufacturera y maquiladora; creciente participación de las exportaciones de las anteriores industrias como proporción del PIB; impulso de las exportaciones basada en la política monetaria de subvaluación del peso frente al dólar (como fue la devaluación en diciembre de 1994); disminución importante del sector agropecuario, y en mayor medida extractivo, en la participación tanto en las exportaciones totales como en el PIB, en contraste con la industria manufacturera.

Es importante mencionar la persistencia de un problema estructural traducido en la gran articulación de la actividad exportadora a la dinámica importadora. Esto significa que el PIB influye determinantemente en el comportamiento del déficit en la balanza comercial debido al efecto que tiene en el crecimiento de las importaciones.

Con base en la investigación desarrollada, la hipótesis central acerca de que aún cuando México ha llevado a cabo un proceso de liberalización comercial no ha logrado una mayor diversificación de sus productos en los diferentes mercados, en específico, con la Unión Europea, se sustenta por las siguientes razones:

1. A finales de la década de los ochenta, el petróleo representaba el principal producto de exportación; en cambio, para principios de los noventa, las manufacturas pasaron a ocupar su lugar por lo que, en un primer momento si hubo una diversificación de las exportaciones; sin embargo, ahora hay una excesiva concentración de las manufacturas dentro de las exportaciones.

El mayor avance del cambio estructural de la economía mexicana se tuvo en cuanto a la política comercial, sobre todo, en la racionalización de la protección y en el fomento del comercio exterior. Con la liberalización comercial se dio un cambio fundamental en la estructura de las exportaciones y, por tanto, en el comercio: de la exportación principalmente de productos agrícolas y la importación de bienes industriales, se pasó al predominio de la industria manufacturera en ambos flujos de comercio; esto significó que aunque algunas ramas de esta industria lograron un auge exportador, pero también aumentaron los insumos de importación necesarios para producir sus bienes de exportación. Además, se incrementaron las exportaciones de bienes industriales con mayor valor agregado como los de las ramas de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, autotransporte y sus partes, y maquinaria, equipo y productos diversos. Sin embargo, a pesar del cambio en la composición de las exportaciones a favor de las manufacturas y en contra del petróleo, la captación neta de divisas del país siguió dependiendo fundamentalmente de las exportaciones de petróleo.

2. El éxito de la apertura comercial visto desde el impresionante crecimiento de las exportaciones agregadas, se caracterizó por una gran concentración por ramas productivas (pertenecientes a la industria manufacturera, principalmente la de productos metálicos, maquinaria y equipo) y por empresas (transnacionales y exportadoras, como las maquiladoras).
3. La mayoría de las exportaciones mexicanas se han concentrado en productos dinámicos en el comercio mundial (manufacturas) por lo que México ha seguido

un patrón de especialización comercial acorde con las tendencias internacionales.

4. Uno de los principales objetivos de la política comercial mexicana ha sido incrementar las exportaciones y, sobre todo, lograr la diversificación de mercados y de productos. La importancia de vender más productos a la Unión Europea es cada vez más evidente, no sólo por las excelentes oportunidades de negocios, sino fundamentalmente porque es una de las opciones más viables para diversificar y equilibrar, en menor medida) el comercio exterior de México. Sin embargo, la estrategia no ha logrado diversificar el comercio, por el contrario, ha acentuado la concentración en un solo mercado y en ciertos productos, principalmente manufacturas.
5. A partir de la década de los noventa, el comercio exterior de nuestro país con la Unión Europea se caracterizó por un alto volumen de exportaciones e importaciones de productos manufacturados, destacándose los pertenecientes a la industria automotriz (como vehículos, además de sus partes y accesorios, motores y sus partes), química, petroquímica, electrónica y de computación y equipo de telecomunicaciones, así como por el descenso de las exportaciones de petróleo que anteriormente significaron el 85% de las exportaciones mexicanas hacia ese bloque. Algunos productos importantes de exportación para México como el café, la miel, la cerveza, el aguacate y el garbanzo representaron un comercio mínimo. Lo anterior significa la escasa diversificación de productos involucrados en el comercio de ambas partes, al pasar a representar gran parte del comercio las manufacturas en lugar del petróleo. Sin embargo, unos cuantos productos pertenecientes a la industria manufacturera representan casi el 50% de dicho comercio.

Respecto a las hipótesis particulares planteadas, se demostró que:

- A pesar de que se ha intentado lograr, a través de la suscripción de diferentes acuerdos bilaterales y multilaterales, incrementar el comercio y la inversión, además de crear condiciones favorables para ello con los más importantes países a nivel mundial, no se han logrado del todo dichos objetivos (el de mayor alcance ha sido en cuanto al aumento del comercio en el marco del TLCAN). Sin

embargo, han surgido una serie de dificultades, sobre todo barreras no arancelarias en cuanto comercio, que han impedido la entrada de productos mexicanos a Estados Unidos, además de que no se han generado los suficientes empleos ni mejoras en el bienestar de la población mexicana.

México tiene una preocupante dependencia comercial respecto a Estados Unidos, que es su principal socio y con el que efectúa tres cuartas partes de todas sus transacciones en bienes. El resto de los mercados como el europeo y el japonés han perdido importancia en la medida en que los vínculos entre nuestro país y Estados Unidos se han intensificado entre otras razones por el advenimiento del TLCAN.

- El signo superavitario de la balanza comercial de México con la Unión Europea durante el período 1982-1987 se debió a que, por un lado, a partir de 1980 las exportaciones mexicanas hacia ese bloque de países se incrementaron considerablemente, representando el petróleo el 85% de las mismas; y por otra parte, al drástico proceso de ajuste implantado por el gobierno mexicano a partir de 1982 para hacerle frente a la crisis financiera y económica que estalló ese año. Con este proceso de ajuste se contrajeron las importaciones provenientes de la Unión Europea.

Desde 1988 el saldo de la balanza comenzó a ser negativo. Ello se debió a que en 1986 los precios del petróleo se redujeron (y por lo tanto el valor de las exportaciones de ese producto) siguiendo, en los años posteriores, una tendencia a una menor exportación del mismo, y al cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas al representar las manufacturas el 50% de las exportaciones totales, reafirmando su posición para 1997 con el 86% de las exportaciones.

- Los mayores niveles de productividad y eficiencia de las empresas transnacionales, ubicadas principalmente en las ramas antes mencionadas, reflejaron que la orientación del aparato industrial hacia la exportación fue mejor aprovechada por estas empresas ya que tuvieron mayor posibilidad de concurrir en los mercados de externos. Además, el comercio intraindustrial de la industria automotriz mostró ser de los más dinámicos e importantes dentro del balance del comercio exterior de manufacturas de México, lo que representó que las grandes

empresas transnacionales mediante su estrategia internacional de inversión y comercio observaron en nuestro país grandes oportunidades.

- La concentración en la estructura de la exportación de México hacia América del Norte también se da en la destinada a la Unión Europea. En 1997 los diez principales productos de exportación representaron el 45% del total siendo el de mayor peso el petróleo con el 21%, que todavía en 1989 representaba el 56% de las exportaciones totales a la Unión Europea.

En cuanto a los productos importados por México provenientes de ese bloque destacaron los siguientes: maquinas para trabajar los metales, tubos, cañerías y conexiones de hierro y acero, vehículos para vías férreas, además de productos químicos, alimentos (principalmente leche en polvo), de la industria siderúrgica, petroquímicos, derivados del petróleo y de la industria editorial, sin dejar de resaltar algunos relacionados con la industria automotriz y de computación. Esto muestra que existe comercio intrafirma de algunos productos en los flujos comerciales entre ambos.

- Entre los principales obstáculos que han deteriorado las relaciones comerciales entre la Unión Europea y nuestro país se encuentran: las diversas medidas proteccionistas aplicadas por este bloque, entre las que destacan la Política Agrícola Común (PAC); el deterioro e ineficacia del Sistema General de Preferencias (SGP); la pirámide de preferencias de la Unión Europea con terceros países (considerados como países extracomunitarios), la cual otorga diversas ventajas a los países miembros del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico); de Europa del Este, los cuales se sitúan en la cúspide de esta pirámide; del Mediterráneo; del Convenio de Lomé y, en menor medida ya que se sitúa cerca de la base, a países de América Latina; el poco conocimiento que en México se tiene respecto a las características y funcionamiento real de los mercados europeos; el bajo nivel competitivo de algunos productos mexicanos tanto en calidad como en precio; la falta de estrategias que promocionen y fomenten los productos mexicanos en el mercado europeo; el desconocimiento de los operadores y costo de las exportaciones a este mercado, y la falta de adecuación de los criterios de calidad mexicana en relación con las normas europeas.

- Para América Latina y el resto del mundo, y en particular para México, las preferencias de la Unión Europea en sus relaciones económicas y políticas con otros países, su excesivo proteccionismo hacia terceros países y las barreras no arancelarias implantadas, representan un deterioro relativo de sus posibilidades de acceso al mercado europeo.
- La rápida pérdida de importancia relativa del comercio entre México y la Unión Europea se ha debido, fundamentalmente al tratamiento comercial discriminatorio que, con respecto a terceros países, se otorgan entre sí. La Unión Europea concede mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de alrededor de 100 países que a sus similares mexicanos. De la misma manera, los tratados de libre comercio de México prevén mejores condiciones de acceso a los exportadores de los países beneficiados que a los europeos. Por lo anterior es importante para ambas partes firmar un TLC para eliminar esas discriminaciones.

En lo que respecta a los principales socios comerciales integrantes de la Unión Europea en cuanto a exportaciones, España ocupa el primer lugar seguido por Francia, Alemania, Reino Unido, Bélgica, Italia y Países Bajos. En referencia a importaciones, Alemania ocupa el primer lugar seguido por Francia, Italia, España, Reino Unido, Bélgica y Países Bajos. Con Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, el saldo desfavorable en la balanza comercial aumentó en contraste con Bélgica y España con los cuales se registraron saldos positivos.

La exportación de petróleo predominó principalmente con España y Países Bajos, de productos químicos con Países Bajos, Italia y Reino Unido; de productos de la rama de maquinaria y equipo eléctrico y no eléctrico con Alemania, España y Francia; de miel con Alemania; de productos agrícolas nuevamente con Alemania, España y Francia; de productos de las ramas de la siderurgia y la minerometalurgia con Alemania, Bélgica, Italia y Reino Unido; de textiles y de la industria de la madera con España e Italia.

La importación de maquinaria y equipo especialmente de productos de la industria automotriz, eléctricos y electrónicos, provinieron de Alemania, Bélgica,

España, Francia, Italia y Reino Unido; de leche en polvo de Alemania, Francia, Países Bajos y Reino Unido; de productos químicos de Bélgica, España, Francia y Países Bajos; de petroquímicos de Bélgica, España y Países Bajos; de productos de la industria siderúrgica de Bélgica, España y Francia; de productos de la industria editorial de España; y de derivados del petróleo y bebidas alcohólicas del Reino Unido.

El nuevo Acuerdo de Asociación, firmado el 23 de julio de 1997, estableció las bases para crear un nuevo modelo de relación que incluye la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de los intercambios, un diálogo político institucionalizado y un compromiso mutuo con la democracia y los derechos humanos, expresado en la "cláusula democrática" del acuerdo.

Desde la perspectiva de los países miembros de la Unión Europea, también es importante afianzar una posición favorable en México para incrementar su capacidad competitiva a nivel mundial ante los efectos adversos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El factor TLCAN es sin lugar a dudas el más importante no solo por el atractivo de México para las empresas europeas que ven un mercado emergente de casi 90 millones de consumidores, ni por las oportunidades otorgadas por el proceso de privatización, sino porque al incorporarse al TLCAN, México se ha convertido en una atractiva plataforma de acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Las expectativas de crecimiento del mercado interno y de las exportaciones a estos países, junto a las estrictas reglas de origen definidas en el TLCAN, son factores que contribuyen a aumentar los flujos de IED europea y los intercambios comerciales, y al mismo tiempo, demandan un nuevo marco de relación entre México y la Unión Europea que, a diferencia del pasado, abarque el comercio y la inversión, impidiendo que las empresas europeas en México se encuentren en situación de desventaja respecto a sus socios del TLCAN.

El acuerdo sería más favorable para la Unión Europea que para México ya que con éste se eliminarían aranceles por parte nuestra, permitiendo así un ingreso mayor de productos europeos al país, y por tanto, un incremento en las importaciones mexicanas provenientes de sus países miembros. Es más fácil que productos procedentes de la Unión Europea ingresen al mercado mexicano, que nuestros productos al mercado

europeo, debido principalmente a que los primeros son de mejor calidad que los segundos.

La voluntad política mostrada por ambas partes facilitó la solución de las principales diferencias entre la parte mexicana y europea respecto al ámbito político y económico. Las profundas transformaciones que se han producido en los últimos años, tanto en el escenario internacional como en México y la Unión Europea, permitieron superar los condicionantes estructurales de la relación y que cada una de las partes se comprometiera en los temas más sensibles: la apertura comercial, por parte de la Unión Europea y el régimen de inversión y la cláusula democrática, por parte de México.

BIBLIOGRAFÍA

- Bajo, Oscar. *Teorías del comercio internacional*, Antoni Bosch, 1ª Ed., Barcelona, 1991.
- Banco de México (BANXICO). *Indicadores del Sector Externo*, núm. 120, México, diciembre de 1988.
- Banco de México (BANXICO). *Indicadores del Sector Externo*, núm. 185, México, enero de 1998.
- Banco de México (BANXICO). *Informe Anual*, México, 1996 y 1997.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). *La competitividad de la empresa*, México, 1991.
- Benavides Muñoz, Marina. *La integración económica de la Comunidad Europea y las perspectivas para México*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1994.
- Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, FCE, México, 1994.
- Bolvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique. "Origen de la crisis industrial: el modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera, Rolando (selec.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, núm. 39, FCE, México, 1981, pp. 456-533.
- Bravo Aguilera, Luis. "La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana", en Bazdresch, Carlos; Bucay, Nisso; Loaeza, Soledad y Lustig, Nora (comp.), *México: auge, crisis y ajuste*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 73, México, FCE, 1993, pp. 317-346.
- Buitelaar M., Rudolf y Padilla, Ramón. "El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales", *Estudios Económicos*, vol. 11, núm. 1, El Colegio de México, enero-junio de 1996, pp. 77-116.
- Buzo de la Peña, Ricardo. *La integración de México al mercado de América del Norte*, UAM-Azcapotzalco, México, 1997.
- Caballero Urdiales, Emilio. *El Tratado de Libre Comercio*, Diana-FE UNAM, México, 1991.

- Cardero García, Ma. Elena y Rock de Sacristán, Catarina. "América Latina en el nuevo entorno internacional", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, agosto de 1995, pp. 573-579.
- Casar Pérez, José I. *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987*, ILET-Nacional Financiera, México, 1989.
- Casillas Aguilar, Elvia. *Evolución y características de las finanzas públicas en el período 1982-1994*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1997.
- Cordera, Rolando y Ayala, José. "Estado y privatización: una aproximación a la experiencia mexicana", en Bazdresch, Carlos; Bucay, Nisso; Loeza, Soledad y Lustig, Nora (comp.), *México: auge, crisis y ajuste*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 73, México, FCE, 1993, pp. 241-276.
- Corona Guzmán, Roberto. "El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, pp. 911-921.
- Corona Treviño, Leonel. "Competitividad y ventajas comparativas. El punto de vista de los países industrializados", *Economía Informa*, núm. 222, FE-UNAM, México, octubre de 1993, pp. 56-60.
- _____ y Sánchez D., Germán. "Innovación y ventajas competitivas", *Economía Informa*, núm. 219, FE-UNAM, México, julio de 1993, pp. 4 y 5.
- Chacón, Mario. "La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, pp. 149-173.
- Chávez Gutiérrez, Fernando J. "Las grandes empresas en el comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 4, México, abril de 1996, pp. 267-284.
- Dabat, Alejandro. "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 11, México, noviembre de 1995, pp. 866-874.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Informe de evolución: relaciones UE-México*, octubre de 1995, México.

- Delegación de la Comisión Europea en México. *Informe de evolución: relaciones UE-México*, septiembre y febrero de 1996, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Informe de evolución: relaciones UE-México*, junio de 1997, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Informe de evolución: relaciones UE-México*, enero de 1998, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. "El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México", *EUROnotas*, enero de 1998, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. "La Delegación de la Comisión Europea en México", *EUROnotas*, mayo de 1997, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. "Las relaciones Unión Europea-México", *EUROnotas*, junio de 1997, México.
- Delegación de la Comisión Europea en México. "UE-México, hacia el futuro", *EUROnotas*, febrero de 1995, México.
- De Mateo, Fernando. "México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986, pp. 591-602.
- De Mateo, Fernando. "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 6, México, junio de 1999, pp. 560-571.
- Encinas Rodríguez, Alejandro de Jesús. *El ejido en México: crisis y modernización. Política agraria y reforma constitucional durante el régimen de Carlos Salinas de Gortari*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1997.
- Escobar Montero, Ma. Cecilia. *México y la Comunidad Económica Europea 1970-1981*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1985.
- Fujii, Gerardo y Loría, Eduardo. "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, México, febrero de 1996, pp. 120-127.

- García Chacón, Irma. *Relaciones comerciales entre México y la Comunidad Europea*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, España, 1995.
- Gereffi, Gary. "¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?", en Vega Cánovas, Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 239-271.
- Gómez, Arnulfo R. "Las relaciones económicas de México con la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 11, México, noviembre de 1999, pp. 981-983.
- González Sánchez, Enrique y Díaz Romo, David. "Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, pp. 869-880.
- Guillén, Arturo. "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 7, México, julio de 1995, pp. 511-517.
- _____. "Política cambiaria y desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 6, México, junio de 1998, pp. 487-494.
- Gutiérrez R., Roberto. "Cambios de matiz en la estrategia económica de México: los años setenta y ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 8, México, agosto de 1981, pp. 864-875.
- Huerta G., Arturo. "La crisis y la inviabilidad de la política actual para superarla", *Investigación Económica*, vol. LV, núm. 212, abril-junio de 1995, pp. 23-49.
- _____. *La política neoliberal de estabilización económica en México*, Diana, México, 1994.
- Inclán Valadez, Angélica. *México: la política económica del nuevo gobierno ante la crisis financiera de 1994. Análisis de la continuidad de una política de estabilización y cambio estructural*, Tesis profesional, Lic. en Economía, FE-UNAM, 1997.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA). *El Mercado Único Europeo y su impacto en América Latina*, Madrid, 1993.

- Krugman, Paul. "Las nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, vol. LV, núm. 217, México, enero-marzo de 1988, pp. 41-66.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice. *Economía internacional. Teoría y política*, McGraw-Hill, 3ª Ed., México, 1995.
- Kuri Gaytán, Armando. "Competitividad y relaciones internacionales", *Economía Informa*, núm. 219, FE-UNAM, México, julio de 1993, pp. 6-13.
- Lecomte, Jacques. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, pp. 1-33.
- Lecuona, Ramón. "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 2, México, febrero de 1996, pp. 87-100.
- Máttar, Jorge. "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, pp. 193-202.
- Montemayor Seguy, Rogelio. "Apertura externa y crisis financiera", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 9, México, septiembre de 1995, pp. 659-664.
- Ocampo, José Antonio. "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, Madrid, 1991, pp. 193-214.
- Olivares, Enrique. "Marco de referencia: crisis y condicionantes del cambio", en Olivares, Enrique (comp.), *Cambio tecnológico y modernización industrial en México*, Nuestro Tiempo, México, 1995, pp. 29-73.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Estudios económicos de la OCDE: México*, OCDE, París, 1992.
- Oyarzun de Laiglesia, Javier. "Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico", en González, Sara (coord.), *Temas de organización económica internacional*, McGraw-Hill, 1ª Ed., México, 1993, pp. 1-17.

- Peñaloza Webb, Tomás. "Las relaciones económicas de México con Europa", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 4, México, abril de 1991, pp. 323-338.
- Pérez, Carlota. "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996, pp. 347-363.
- Pérez Herrero, Pedro. "Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, pp. 105-148.
- Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1991.
- Presidencia de la República. *Sexto Informe de Gobierno*, Carlos Salinas de Gortari, México, 1994, Anexo estadístico.
- Presidencia de la República. *Tercer Informe de Gobierno*, Ernesto Zedillo Ponce de León, México, 1997, Anexo estadístico.
- Ramírez, Ma. Delfina y Wallace, Robert Bruce. "Competitividad, productividad y ventaja comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación al caso de México", *Investigación Económica*, vol. LVIII, México, julio-septiembre de 1998, pp. 17-82.
- Ramírez de la O, Rogelio. "Industrialización y sustitución de importaciones en México", *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 1, México, enero de 1980, pp. 31-37.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel. "Marco teórico e histórico para el estudio de la reconversión industrial y el aprendizaje tecnológico", en Rivera Ríos, Miguel Ángel (coord.), *Reconversión industrial y aprendizaje tecnológico en México (visión global y análisis sectoriales)*, FE-UNAM, 1ª Ed., México, 1999.
- Rosas, María Cristina. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, Miguel Ángel Porrúa-FCPyS-IIEC-UNAM, 1ª Ed., México, 1999.
- Rossell, Mauricio y Aguirre, Pedro. *La Unión Europea: evolución y perspectivas*, Diana, México, 1994.

- Rozo, Carlos A. "Las relaciones México-UE: condicionantes y retos", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 6, México, junio de 1999, pp. 572-584.
- Salinas Chávez, Antonio. "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990, pp. 515-523.
- Salomón, Alfredo. "El perfil importador de México: una mirada retrospectiva", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 9, México, septiembre de 1997, pp. 715-719.
- _____. "Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, pp. 881-887.
- Sanahuja, José Antonio. "México y la Unión Europea: ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", en Piñón Antillón, Rosa Ma. (coord.), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, FCPyS-UNAM, 1ª Ed., México, 1998, pp. 325-382.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*, México, 1993.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *México exporta. La relación de México con el mundo*, febrero de 1998, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *México y América Latina: acuerdos y negociaciones de libre comercio*, septiembre de 1994, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, México, 1995.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *¿Qué es la OCDE?*, septiembre de 1994, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). *Sistema de Balanza Comercial de México por País (BCXP)*, México, enero-diciembre, 1991-1996.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, *Sistema de Balanza Comercial de México por País (BCXP)*, México, 1991-1997.
- Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*, Siglo XXI, México, 1987.

- Unger, Kurt. "El comercio exterior de manufacturas modernas en México. El papel de las empresas extranjeras", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985, pp. 431-443.
- _____. "Exportaciones manufactureras de México y corporaciones transnacionales de Estados Unidos", *Estudios Económicos*, núm. 5, COLMEX, 1990, pp. 199-229.
- Urencio, Claudio F. "México: ajuste externo y política comercial", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 6, México, junio de 1986, pp. 508-514.
- Urquidí L., Víctor. "México y la Comunidad Económica Europea", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 4, México, abril de 1988, pp. 299-303.
- Vega Estens, María Teresa. "El cambio tecnológico y el comercio exterior", *Economía Informa*, núm. 219, FE-UNAM, México, julio de 1993, pp. 14-17.
- Villarreal, René. "El modelo industrial exportador. Una nueva estrategia de desarrollo en México", *El comercio exterior de México*, Tomo I, Siglo XXI-IMCE y ADACI, México, 1982.
- Whitehead, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk: las relaciones políticas entre México y la UE vistas desde Europa", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid, 1997, pp. 39-72.

ANEXO ESTADÍSTICO

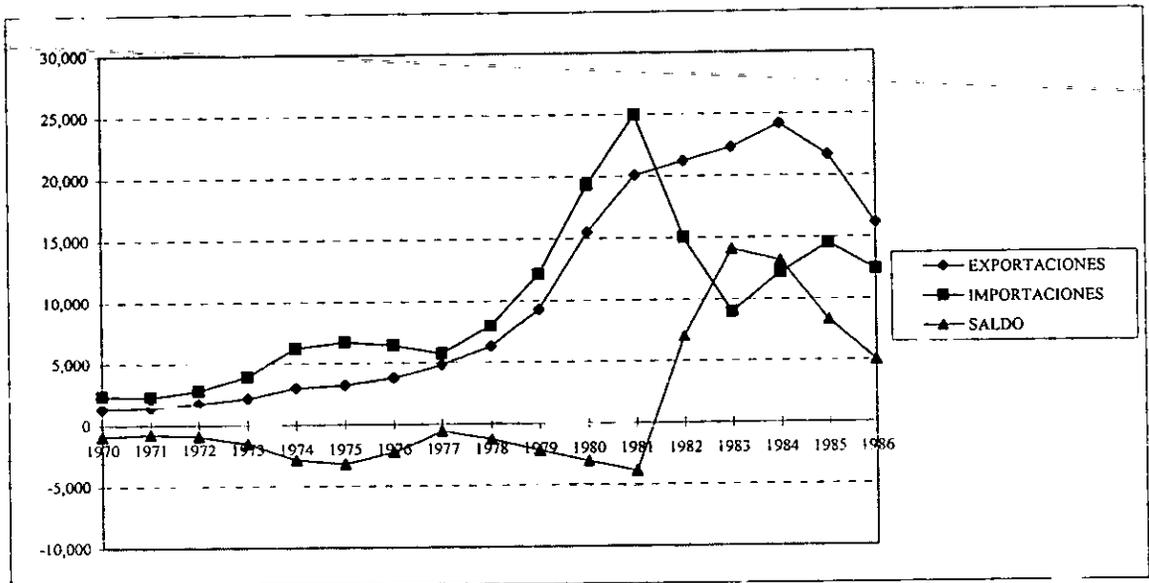
CAPÍTULO 2

CUADRO I
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
1970-1986
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	MAQUILADORAS
1970	1,364	2,354	-907	83
1971	1,420	2,273	-751	102
1972	1,731	2,799	-913	155
1973	2,161	3,937	-1,537	239
1974	3,002	6,226	-2,849	375
1975	3,208	6,732	-3,192	332
1976	3,816	6,429	-2,247	366
1977	4,848	5,736	-543	345
1978	6,312	7,991	-1,227	452
1979	9,306	12,132	-2,188	638
1980	15,512	19,342	-3,058	772
1981	20,102	24,955	-3,877	976
1982	21,230	15,036	7,045	851
1983	22,312	9,026	14,104	818
1984	24,196	12,167	13,184	1,155
1985	21,664	14,533	8,339	1,268
1986	16,158	12,433	5,020	1,295

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 1
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
1970-1986
 Millones de dólares



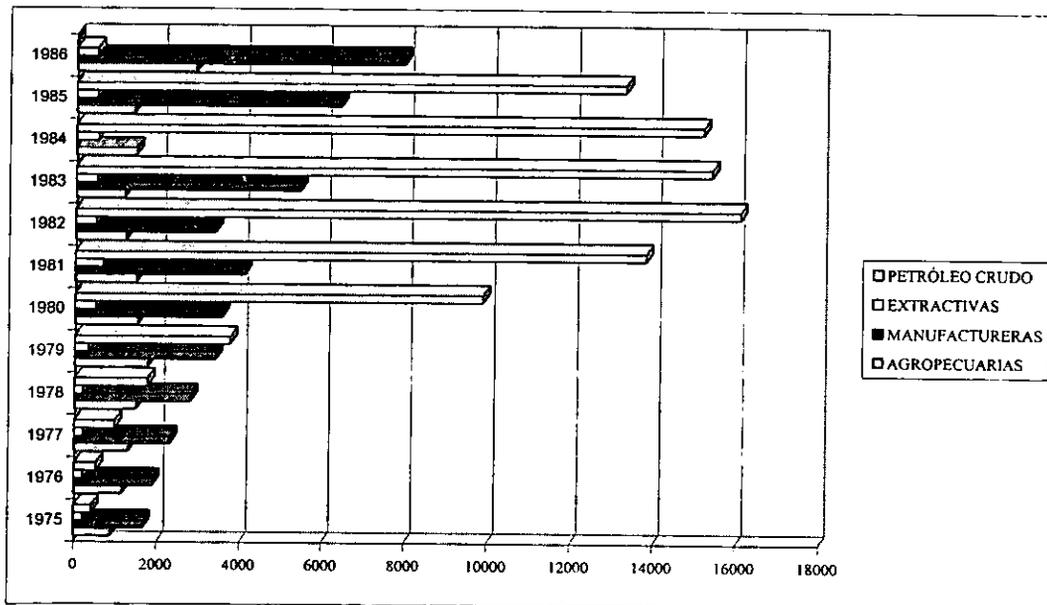
FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
1975-1986
 Millones de dólares

AÑO	AGROPECUARIAS	MANUFACTURERAS	EXTRACTIVAS	PETRÓLEO CRUDO
1975	892	1,671	207	438
1976	1,175	1,893	209	540
1977	1,313	2,325	217	988
1978	1,502	2,823	213	1,774
1979	1,779	3,423	338	3,765
1980	1,528	3,574	513	9,898
1981	1,482	4,105	686	13,829
1982	1,233	3,395	502	16,101
1983	1,188	5,457	524	15,413
1984	1,461	7,000	539	15,196
1985	1,409	6,436	510	13,309
1986	2,908	7,969	510	5,580

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
1975-1986
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 3
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
1975-1986
 Millones de dólares

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA Y SILVICULTURA					GANADERÍA Y APICULTURA			CAZA Y PESCA
		TOTAL	ALGODÓN	CAFÉ CRUDO EN GRANO	TOMATE	LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	TOTAL	GANADO VACUNO	MIEL DE ABEJA	
1975	892	719	175	185	133	54	58	36	21	115
1976	1,175	1,061	267	379	141	64	108	79	29	6
1977	1,313	1,181	195	458	215	81	123	93	29	8
1978	1,502	1,307	309	386	198	101	185	158	26	9
1979	1,779	1,616	310	575	207	154	155	120	34	8
1980	1,528	1,404	317	422	167	169	113	80	32	11
1981	1,482	1,378	309	334	250	199	99	65	33	5
1982	1,233	1,097	184	345	154	178	133	108	24	4
1983	1,188	967	116	386	112	149	214	168	45	7
1984	1,461	1,306	208	424	221	179	149	112	36	5
1985	1,409	1,185	90	492	214	162	216	187	27	8
1986	2,098	1,778	74	824	408	198	308	265	43	12

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACIÓN
 1980

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Café crudo en grano	2.7	27.6
2	Algodón	2.0	20.7
3	Legumbres y hortalizas frescas	1.1	11.1
4	Jitomate	1.1	10.9
5	Ganado vacuno	0.5	5.2
6	Miel de abeja	0.2	2.1
	TOTAL	7.6	77.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 5
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACIÓN
 1986

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Café crudo en grano	5.1	28.3
2	Jitomate	2.5	14.0
3	Ganado vacuno	1.6	9.1
4	Legumbres y hortalizas frescas	1.2	6.8
5	Algodón	0.5	2.5
6	Miel de abeja	0.3	1.5
	TOTAL	11.2	62.2

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 6
EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1975-1986

Millones de dólares

CONCEPTO	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Alimentos, bebidas y tabaco	455	531	638	737	799	772	679	707	725	822	751	937
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	168	182	180	189	209	185	181	150	191	275	195	333
Industria de la madera	26	36	51	73	72	55	59	52	82	98	72	100
Papel, imprenta e industria editorial	40	62	64	67	74	79	81	78	75	97	86	138
Derivados del petróleo	26	16	39	25	96	427	611	261	738	1,244	1,351	640
Petroquímica	16	8	5	64	113	117	133	116	136	161	107	87
Química	205	236	241	250	336	393	457	442	628	756	674	829
Productos plásticos y de caucho	7	9	16	20	20	18	23	26	44	65	41	78
Fabricación de otros minerales no metálicos	62	82	140	156	136	128	125	140	210	288	313	375
Siderurgia	48	54	92	136	131	70	64	112	319	378	239	443
Minerometalurgia	269	247	283	385	633	498	742	378	562	510	402	474
Para otros transportes y comunicaciones	142	204	267	350	392	423	459	533	1,104	1,580	1,572	2,450
Maquinaria y equipos especiales para industrias diversas	104	122	181	185	184	221	289	229	302	363	329	521
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	63	60	80	92	105	109	110	91	180	227	176	363
Otros (*)	17	14	14	52	73	32	36	34	76	47	51	75
Otras industrias manufactureras	22	28	32	40	47	44	50	36	75	75	68	64

(*) Comprende productos para la agricultura y ganadería; ferrocarriles; equipo profesional y científico; y aparatos fotográficos, óptica y relojería.

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 7
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1980

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Camarón congelado	2.5	10.7
2	Combustóleo	2.4	10.6
3	Otros productos farmacéuticos	1.4	6.0
4	Vidrio, cristal y sus manufacturas	1.3	5.8
5	Hierro o acero manufacturado	0.6	2.7
6	Plata en barras	0.3	1.4
7	Automóviles para el transporte de personas	0.3	1.4
8	Partes sueltas para automóviles	0.2	0.9
9	Partes o piezas sueltas para maquinaria	0.2	0.8
10	Piezas para instalaciones eléctricas	0.2	0.7
	TOTAL	9.4	41.0

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 8
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1986

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Motores para automóviles	7.5	15.3
2	Automóviles para el transporte de personas	4.1	8.2
3	Camarón congelado	2.2	4.4
4	Plata en barras	1.9	3.9
5	Partes sueltas para automóviles	1.8	3.7
6	Hierro o acero manufacturado	1.3	2.7
7	Gasóleo	1.3	2.6
8	Vidrio, cristal y sus manufacturas	1.1	2.2
9	Fibras textiles artificiales o sintéticas	0.9	1.9
10	Ácidos policarboxílicos	0.9	1.8
	TOTAL	23	46.7

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 9
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1975-1986
 Mí lones de dólares

AÑO	TOTAL	PETRÓLEO CRUDO	GAS NATURAL	EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS			EXTRACCIÓN DE OTROS MINERALES			
				TOTAL	COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS	ZINC EN MINERALES CONCENTRADOS	TOTAL	AZUFRE	ESPA TOFLUOR	SAL COMÚN
1975	645	438	-	80	22	27	127	45	55	9
1976	749	540	-	83	10	28	126	53	41	10
1977	1,210	988	6	81	27	25	136	51	44	7
1978	1,986	1,774	-	69	-	33	143	53	44	8
1979	4,103	3,765	-	132	54	45	206	96	50	16
1980	10,410	9,449	449	267	177	61	245	107	69	19
1981	14,516	13,305	524	408	307	66	278	135	69	20
1982	16,602	15,623	478	329	219	47	173	74	34	13
1983	15,667	14,793	350	297	222	22	227	108	31	8
1984	15,735	14,967	229	288	184	38	251	93	44	11
1985	13,819	13,309	-	238	148	38	271	113	43	14
1986	6,090	5,580	-	239	162	26	269	135	33	12

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Górtari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 10
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR SECTOR DE ORIGEN
1973-1986

Estructura porcentual

	1973-1974	1975-1977	1978-1980	1981-1983	1984-1986
TOTAL	100	100	100	100	100
Sector Primario	24.39	22.74	18.38	6.21	7.86
Agricultura y silvicultura	19.42	18.34	13.77	5.47	6.81
Ganadería y apicultura	2.6	1.48	1.49	0.71	1.01
Caza y pesca	2.37	2.93	3.11	0.03	0.04
Industria extractiva	6.75	22.8	54.64	74.56	57.4
Petróleo crudo y gas natural	1.26	18.24	51.54	71.84	54.89
Minerales metálicos	1.83	1.27	1.38	1.64	1.23
Minerales no metálicos	3.66	3.29	1.72	1.07	1.28
Industria manufacturera	52.89	37.28	21.85	19.13	34.44
Alimentos, bebidas y tabaco	14.6	7.07	3	3.5	4.04
Textiles y prendas de vestir	7.57	3.87	1.46	0.72	1.18
Pielés y cueros y sus manufacturas	0.59	0.5	0.41	0.12	0.14
Madera en manufacturas	0.81	1.01	0.57	0.31	0.47
Papel, imprenta e industria editorial	0.83	1.08	0.72	0.37	0.54
Derivados del petróleo	1.74	0.6	1.82	2.57	5.21
Petroquímica	-	-	0.13	0.61	0.57
Química	7.61	6.93	4.15	2.43	3.64
Productos de plástico y caucho	0.32	0.07	0	0.15	0.31
Manufacturas de minerales no metálicos	0.97	2.08	1.09	0.76	1.58
Siderurgia	3.13	1.81	0.9	0.79	1.72
Minerometalurgia	4.19	4.23	1.17	1.13	2.23
Autotransporte	5.64	1.34	3.61	3.3	8.73
Equipo para agricultura y ganadería	-	-	-	0.06	0.04
Equipo profesional y científico	-	-	-	0.03	0.11
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	-	0.07	0.8	0.61	1.41
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	0.16	0.61	0.01	0.11	0.13
Alhajas y obras de metal	0.85	0.28	0.11	0.02	0.03
Maquinaria, equipo y productos diversos	4.44	5.71	1.89	1.54	2.37
Productos no clasificados	9.15	4.21	0.43	0.11	0.3
Ajuste por revaluación	4.95	8.51	-	-	-
Manufacturas no especificadas	1.91	4.46	4.71	-	-

FUENTE: Salomón, Alfredo. "Evolución de las exportaciones en el período 1973-1995", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre de 1996, pp. 881-887. Cuadro 1.

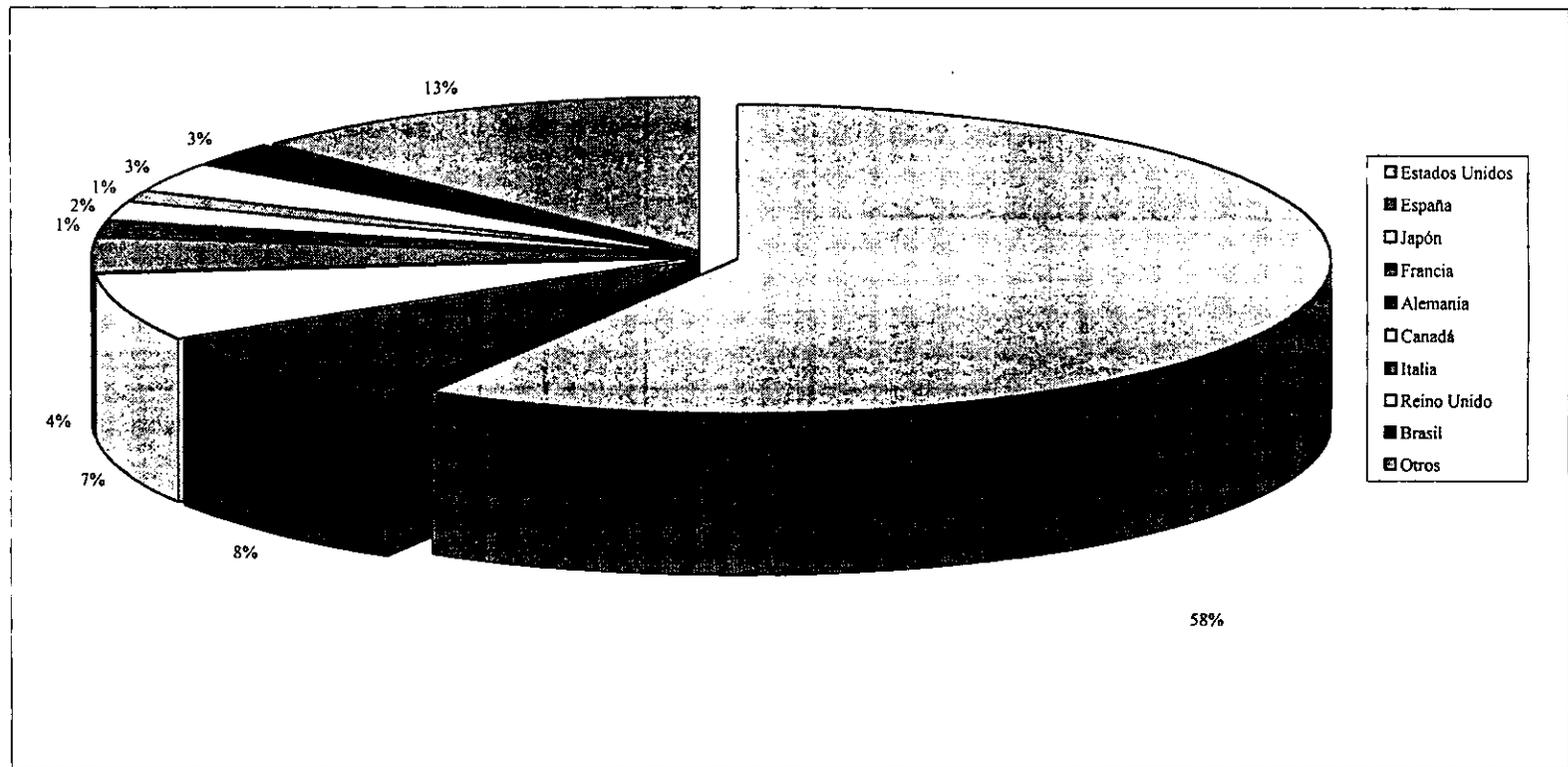
CUADRO 11
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES
1980-1986
 Millones de dólares

AÑO	TOTAL	Estados Unidos	España	Japón	Francia	Alemania	Países Bajos	Canadá	Italia	Suiza	Reino Unido	Brasil	Venezuela	Otros
1980	15,512	10,024	1,238	739	574	290	77	120	103	23	89	409	62	1,764
1981	20,102	10,705	2,011	1,387	1,056	253	65	623	106	68	380	825	69	2,554
1982	21,230	10,743	1,687	1,363	790	249	19	532	388	29	894	639	61	3,836
1983	22,312	12,981	1,620	1,535	845	298	43	480	152	49	918	664	56	2,671
1984	24,196	13,704	1,706	1,905	938	290	38	550	314	37	1,023	589	59	3,043
1985	21,664	13,145	1,706	1,719	820	299	90	400	305	26	679	306	45	2,124
1986	18,158	10,730	842	1,057	408	387	60	191	83	62	211	176	55	1,896

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 3
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES
1980-1986

Estructura porcentual



FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 12
IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
1975-1986

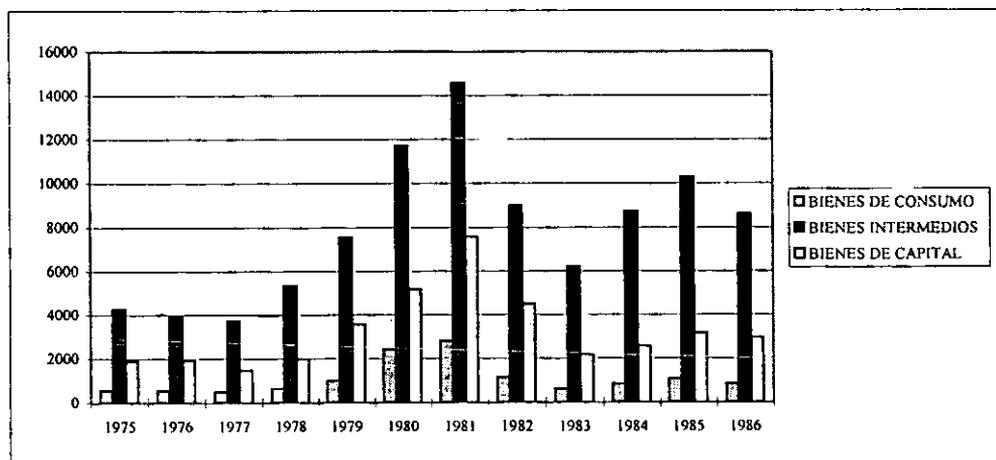
Millones de dólares

AÑO	BIENES DE CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	TOTAL
1975	561	4,274	1,897	6,732
1976	563	3,936	1,930	6,429
1977	503	3,751	1,482	5,736
1978	651	5,358	1,982	7,991
1979	1,002	7,556	3,574	12,132
1980	2,448	11,720	5,174	19,342
1981	2,808	14,573	7,574	24,955
1982	1,157	9,017	4,502	15,036
1983	614	6,215	2,197	9,026
1984	848	8,746	2,573	12,167
1985	1,082	10,287	3,165	14,533
1986	846	8,632	2,954	12,433

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 4
IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
1975-1986

Millones de dólares



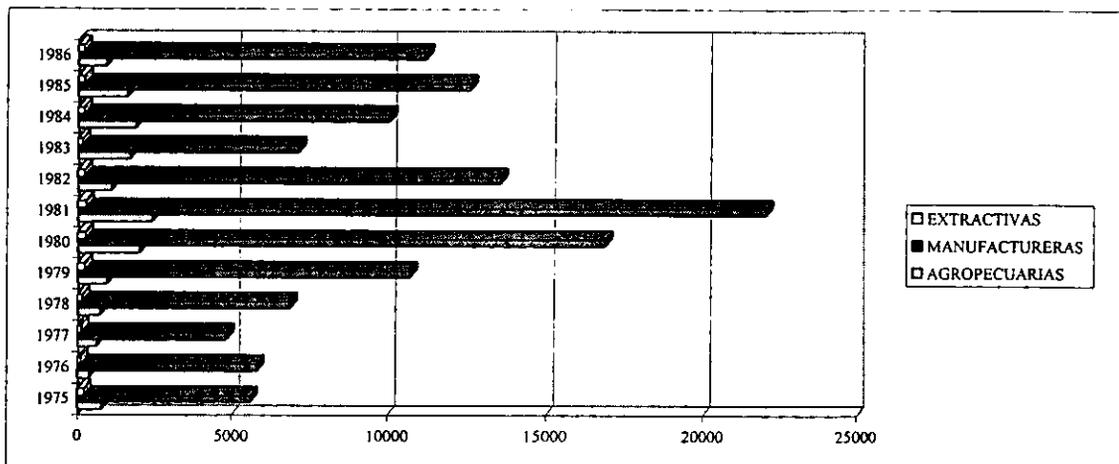
FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 13
IMPORTACIONES NO PETROLERAS
1975-1986
 Millones de dólares

AÑO	AGROPECUARIAS	MANUFACTURERAS	EXTRACTIVAS
1975	791	5,595	220
1976	382	5,822	104
1977	634	4,836	121
1978	755	6,866	160
1979	972	10,709	241
1980	2,025	16,852	257
1981	2,422	22,044	279
1982	1,099	13,571	221
1983	1,701	7,119	144
1984	1,880	10,035	194
1985	1,607	12,582	213
1986	938	11,202	188

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 5
IMPORTACIONES NO PETROLERAS
1975-1986
 Millones de dólares



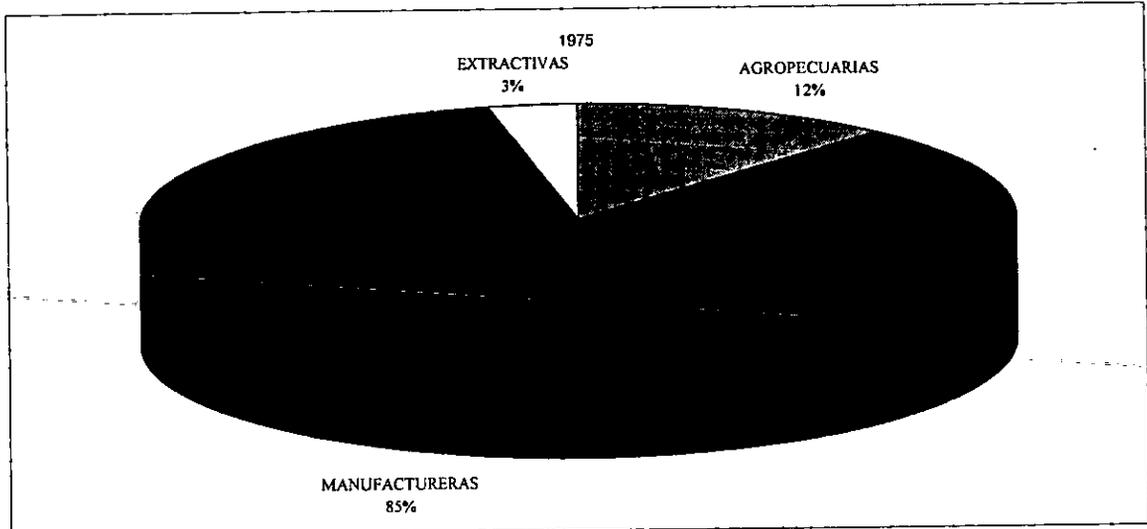
FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 6

IMPORTACIONES NO PETROLERAS

1975-1986

Porcentaje



FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 14
IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
1975-1986
 Millones de dólares

AÑO	TOTAL	AGRICULTURA Y SILVICULTURA					GANADERÍA Y APICULTURA				CAZA Y PESCA
		TOTAL	MAÍZ	SEMILLA DE SOYA	SORGO	OTRAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	TOTAL	GANADO VACUNO	LANA SIN CARDAR NI PEINAR	PIELES Y CUEROS SIN CURTIR	
1975	791	729	175	185	133	54	58	36	21	26	1
1976	382	315	267	379	141	64	108	79	29	26	2
1977	634	566	195	458	215	81	123	93	29	31	2
1978	755	650	309	386	198	101	185	158	26	46	8
1979	972	810	310	575	207	154	155	120	34	86	11
1980	2,025	1,884	317	422	167	169	113	80	32	62	11
1981	2,422	2,205	309	334	250	199	99	65	33	81	7
1982	1,099	927	184	345	154	178	133	108	24	68	3
1983	1,701	1,621	116	386	112	149	214	168	45	50	1
1984	1,880	1,696	208	424	221	179	149	112	36	104	1
1985	1,607	1,296	90	492	214	162	216	187	27	118	3
1986	938	783	74	824	408	198	308	265	43	54	3

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 15
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE IMPORTACIÓN
1980

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Maíz	3.1	29.4
2	Sorgo	1.6	15.4
3	Semilla de soya	0.7	6.5
4	Otras semillas y frutos oleaginosos	0.6	6.2
5	Pieles y cueros sin curtir	0.3	3.1
6	Lana sin cardar ni peinar	0.2	1.5
	TOTAL	6.5	62.1

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 16
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE IMPORTACIÓN
1986

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Semilla de soya	1.3	17.8
2	Maíz	1.3	17.6
3	Otras semillas y frutos oleaginosos	1.2	15.7
4	Sorgo	0.6	8.3
5	Ganado vacuno	0.5	7.0
6	Pieles y cueros sin curtir	0.4	5.7
	TOTAL	5.4	72.1

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 17
IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1975-1986

Millones de dólares

CONCEPTO	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Alimentos, bebidas y tabaco	160	150	196	241	342	1,170	1,078	691	527	500	508	490
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	74	84	62	96	161	268	404	270	47	99	144	136
Industria de la madera	20	24	23	29	45	83	87	52	23	37	49	48
Papel, imprenta e industria editorial	256	252	240	229	379	639	705	471	292	377	415	431
Derivados del petróleo	263	304	150	207	251	312	367	410	225	461	649	438
Petroquímica	104	161	224	230	340	630	637	453	385	468	690	490
Química	716	666	598	788	1,104	1,511	1,716	1,251	876	1,193	1,363	1,205
Productos plásticos y de caucho	60	73	66	95	159	256	408	215	111	167	234	367
Fabricación de otros minerales no metálicos	63	45	39	57	112	164	202	117	42	73	103	93
Siderurgia	563	408	351	905	1,126	1,875	2,220	1,071	431	756	740	628
Minerometalurgia	125	210	107	240	420	450	603	284	110	249	378	194
Para otros transportes y comunicaciones	885	826	786	1,093	1,834	2,821	4,401	2,356	1,557	2,149	2,718	2,294
Maquinaria y equipos especiales para industrias diversas	1,405	1,592	1,184	1,717	2,829	4,287	6,148	3,875	1,490	1,946	2,533	2,476
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	365	552	476	469	689	1,101	1,467	1,087	512	841	1,089	1,289
Otros (*)	504	444	308	428	856	1,182	1,463	891	472	679	901	673
Otras industrias manufactureras	31	31	27	42	62	103	136	75	19	39	65	50

(*) Comprende productos para la agricultura y ganadería; ferrocarriles; equipo profesional y científico; y aparatos fotográficos, óptica y relojería.

FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 18
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1980

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Material de ensamble para automóviles	6.7	7.7
2	Otros(*)	6.1	7.0
3	Láminas de hierro o acero	2.9	3.4
4	Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	2.6	3.0
5	Refacciones para automóviles y camiones	2.1	2.4
6	Maquinaria para trabajar los metales	2.1	2.4
7	Maquinaria para la industria textil y sus partes	1.8	2.1
8	Bombas, motobombas y turbobombas	1.7	1.9
9	Aviones y sus partes	1.4	1.7
10	Piezas y partes para instalaciones eléctricas	1.4	1.6
	TOTAL	28.8	33.2

(*) Comprende productos para la agricultura y ganadería; ferrocarriles; equipo profesional y científico; aparatos fotográficos; óptica y relojería.
 FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 19
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1986

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Material de ensamble para automóviles	12.0	13.4
2	Otros(*)	5.4	6.0
3	Piezas y partes para instalaciones eléctricas	2.8	3.2
4	Máquinas para proceso de información y sus partes	2.5	2.8
5	Aparatos y equipo radiofónico y telegráfico	1.9	2.1
6	Maquinaria para trabajar los metales	1.8	2.0
7	Mezclas y preparaciones para uso industrial	1.7	1.9
8	Pasta de celulosa para fabricar papel	1.6	1.8
9	Gas butano y propano	1.4	1.5
10	Bombas, motobombas y turbobombas	1.3	1.4
	TOTAL	32.4	36.1

(*) Comprende productos para la agricultura y ganadería; ferrocarriles; equipo profesional y científico; aparatos fotográficos; óptica y relojería.
 FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 20
IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1975-1986
 Millones de dólares

AÑO	TOTAL	GAS NATURAL	EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS			EXTRACCIÓN DE OTROS MINERALES				OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
			TOTAL	MINERAL DE ESTAÑO	MINERAL NO FERROSO	TOTAL	AMIANTO Y ASBESTOS EN FIBRAS	ARENAS SILICIAS, ARCILLAS Y CAOLÍN	PIEDRAS, MINERALES Y DIAMANTES INDUSTRIALES	
1975	220	65	19	10	8	98	26	13	9	38
1976	104	10	17	11	6	54	26	8	10	23
1977	121	4	30	18	11	49	24	9	7	37
1978	160	6	36	17	15	88	33	11	8	29
1979	241	8	57	19	22	131	40	18	16	45
1980	257	8	55	23	19	132	49	22	19	63
1981	279	8	59	21	22	165	47	22	20	47
1982	221	4	21	7	13	140	34	19	13	56
1983	144	2	52	9	43	70	22	12	8	19
1984	194	2	56	17	38	111	37	18	11	24
1985	213	3	39	19	19	121	36	21	14	49
1986	188	9	33	14	14	122	13	20	12	23

FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CUADRO 21
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES
1980-1986

Millones de dólares

AÑO	TOTAL	Estados Unidos	Alemania	Japón	Francia	España	Reino Unido	Canadá	Italia	Brasil	Argentina	Suiza	Suecia	Otros
1980	19,342	13,007	1,007	1,018	496	353	418	339	312	441	110	197	154	1,490
1981	24,955	16,785	1,348	1,277	616	511	443	450	461	616	278	231	218	1,711
1982	15,036	9,569	914	855	349	370	278	319	432	347	134	191	177	1,101
1983	9,026	5,994	380	373	366	170	179	245	173	139	36	83	56	832
1984	12,167	8,228	522	519	290	203	223	347	227	238	171	115	107	977
1985	14,533	9,954	560	735	290	217	291	238	212	208	269	149	138	1,272
1986	12,433	8,392	723	683	243	182	203	223	184	145	156	156	164	979

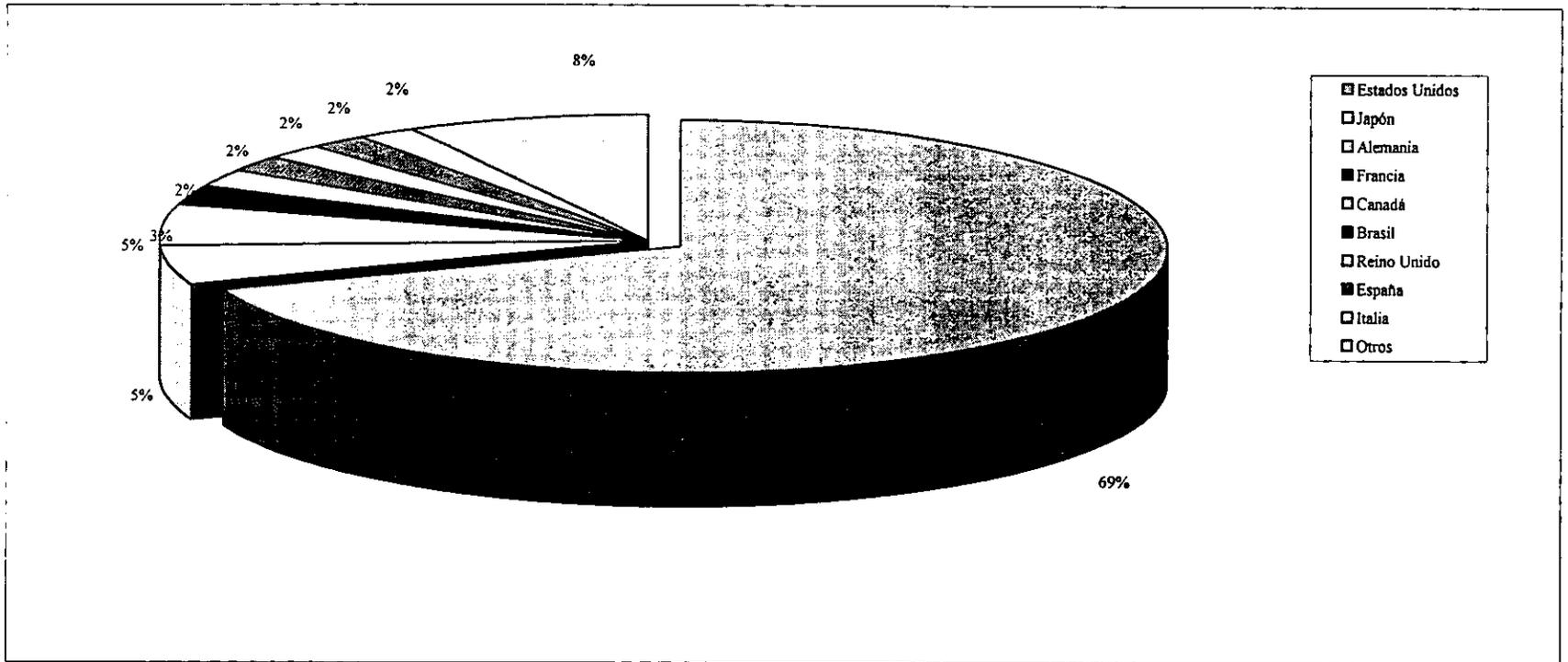
FUENTE: Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

GRÁFICA 7

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES

1980-1986

Estructura porcentual



FUENTE: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, 1994, Anexo estadístico.

CAPÍTULO 3

CUADRO 1
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
1987-1997

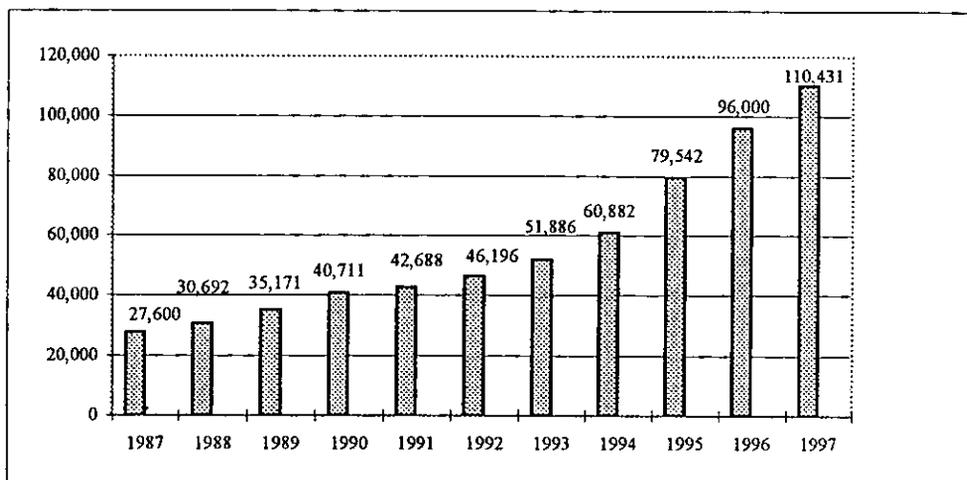
Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1987	27,600	18,812	8,788
1988	30,692	28,082	2,610
1989	35,171	34,766	405
1990	40,711	41,593	-882
1991	42,688	49,966	-7,278
1992	46,196	62,129	-15,933
1993	51,886	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,089
1996	96,000	89,469	6,531
1997	110,431	109,808	624

FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 1
EXPORTACIONES TOTALES
1987-1997

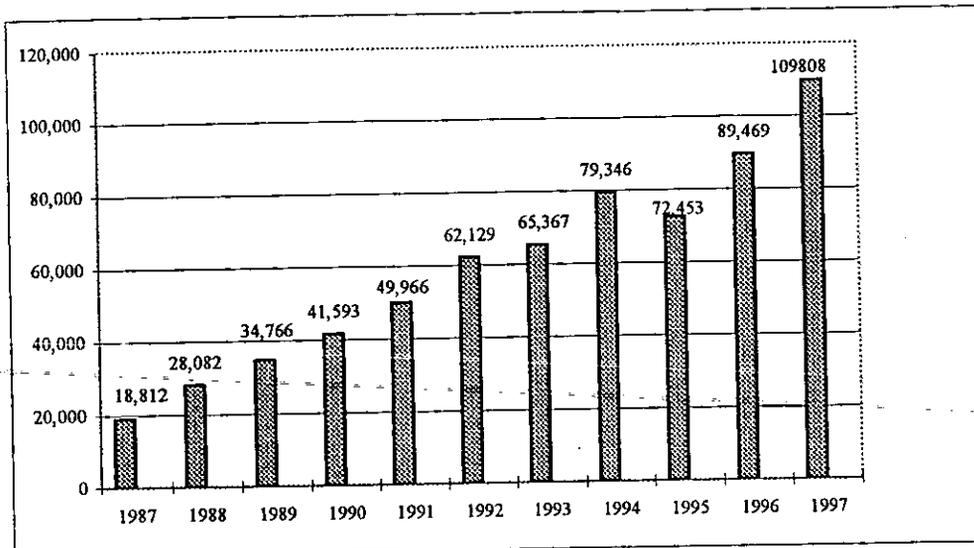
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 2
IMPORTACIONES TOTALES
1987-1997

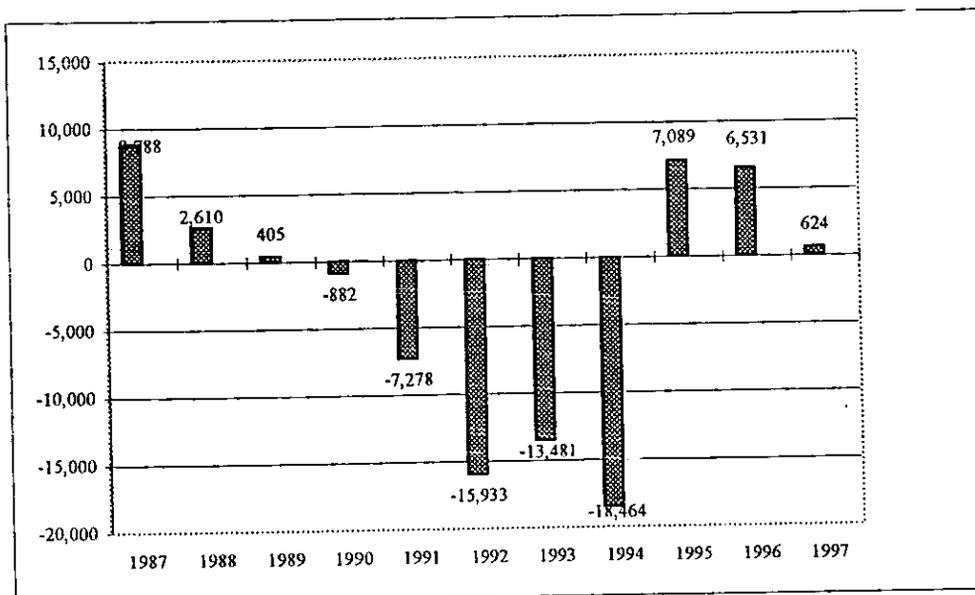
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 3
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
1987-1997

Millones de dólares



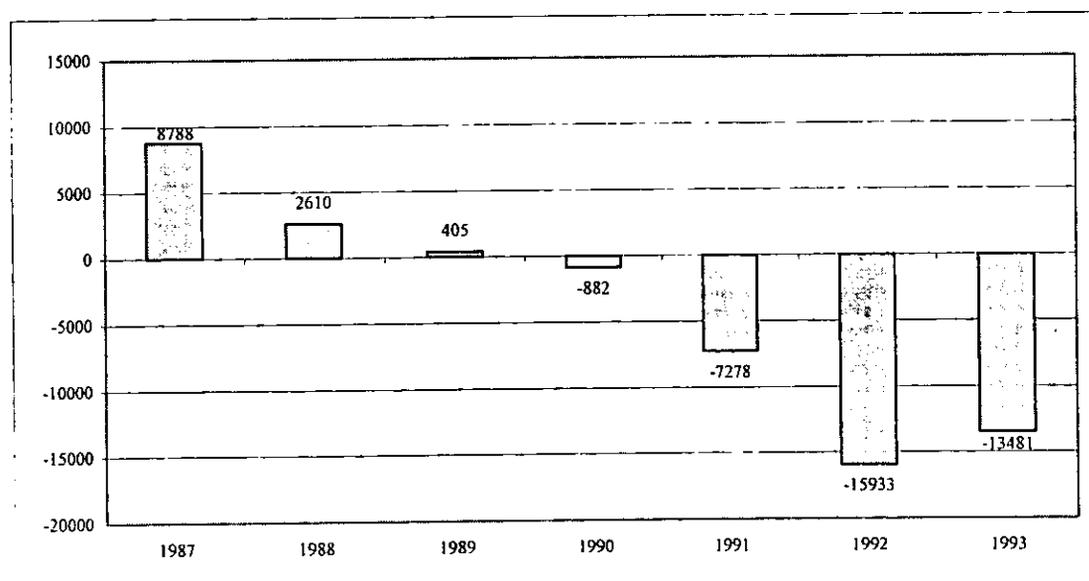
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL
1987-1993
Millones de dólares

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
EXPORTACIONES	27600	30692	35171	40711	42688	46196	51886
Petroleras	8630	6711	7876	10104	8166	8306	7418
No petroleras	18970	23980	27295	30607	34521	37889	44468
Agropecuarias	1543	1670	1754	2162	2373	2112	2504
Extractivas	576	660	605	617	547	356	278
Manufactureras	16851	21650	24935	27828	31602	35420	41685
Maquiladoras	7105	10146	12329	13873	15833	18680	21853
Resto	9746	11504	12607	13955	15769	16740	19832
IMPORTACIONES	18812	28082	34768	41593	49966	62129	65367
Bienes de consumo	768	1922	3498	5098	5834	7744	7842
Bienes intermedios	15414	22133	26499	29705	35545	42830	46468
Maquiladoras	5507	7808	9328	10321	11782	13937	16443
Resto	9907	14325	17171	19384	23763	28893	30025
Bienes de capital	2631	4027	4769	6790	8588	11556	11056
BALANZA COMERCIAL	8788	2610	405	-882	-7278	-15933	-13481

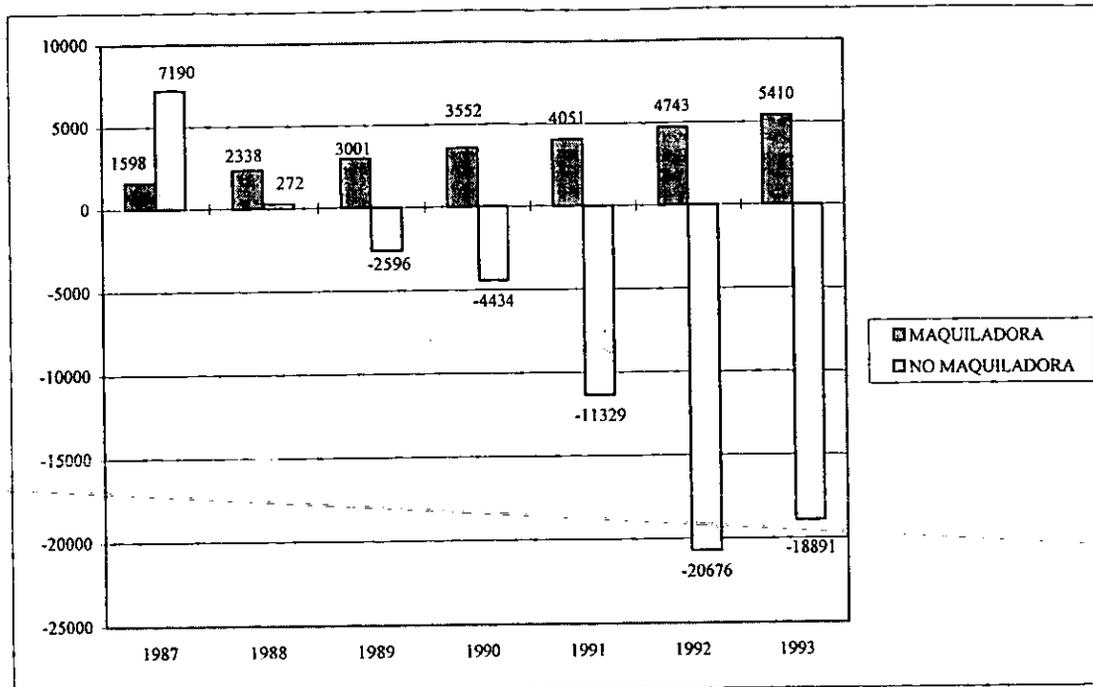
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 4
BALANZA COMERCIAL
1987-1993
Millones de dólares



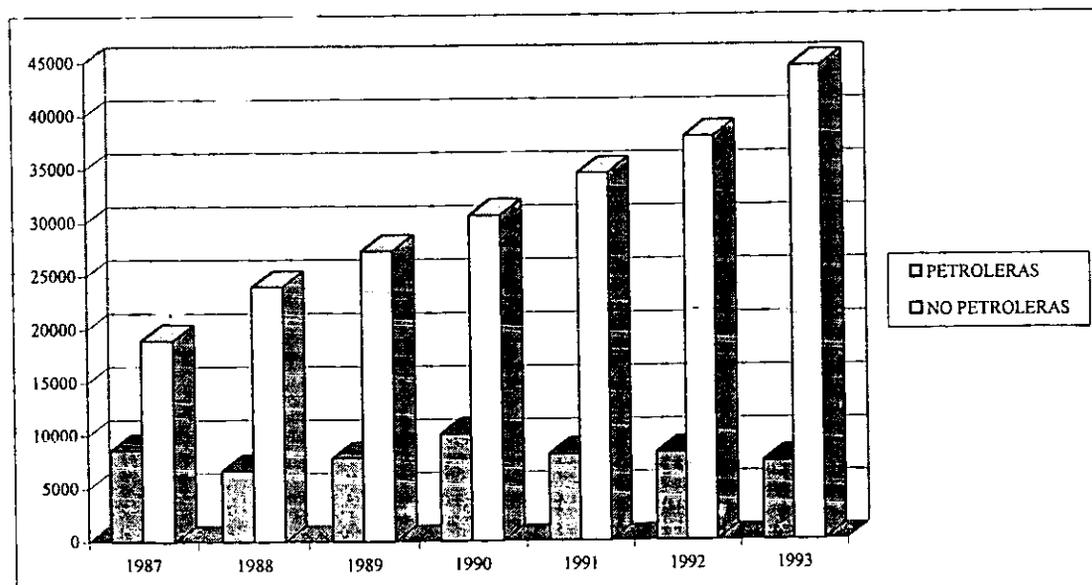
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 5
BALANZA COMERCIAL
1987-1993
 Millones de dólares



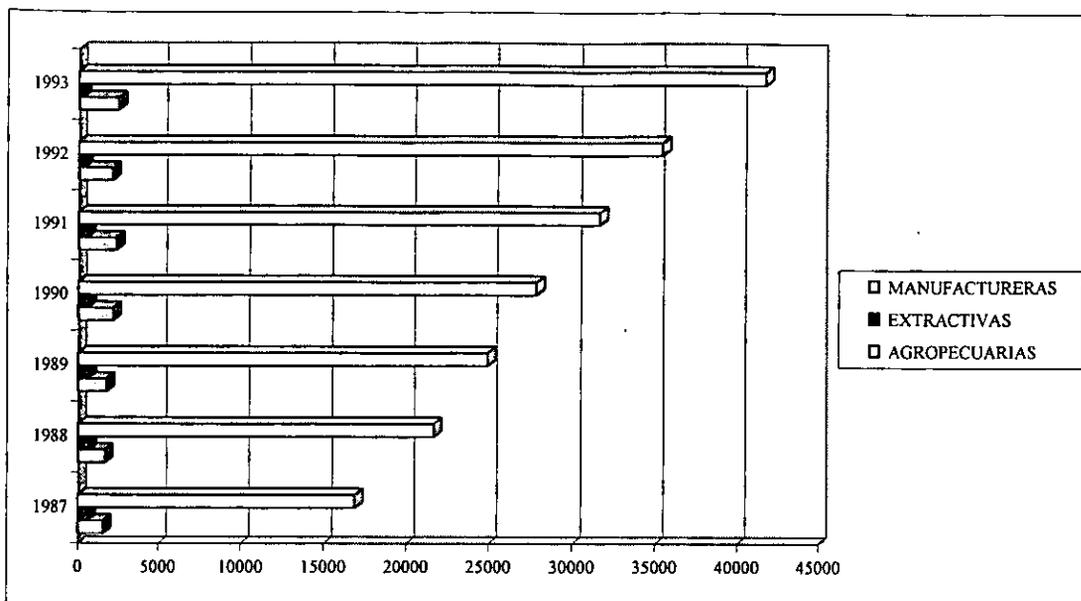
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 6
EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS
1987-1993
 Millones de dólares



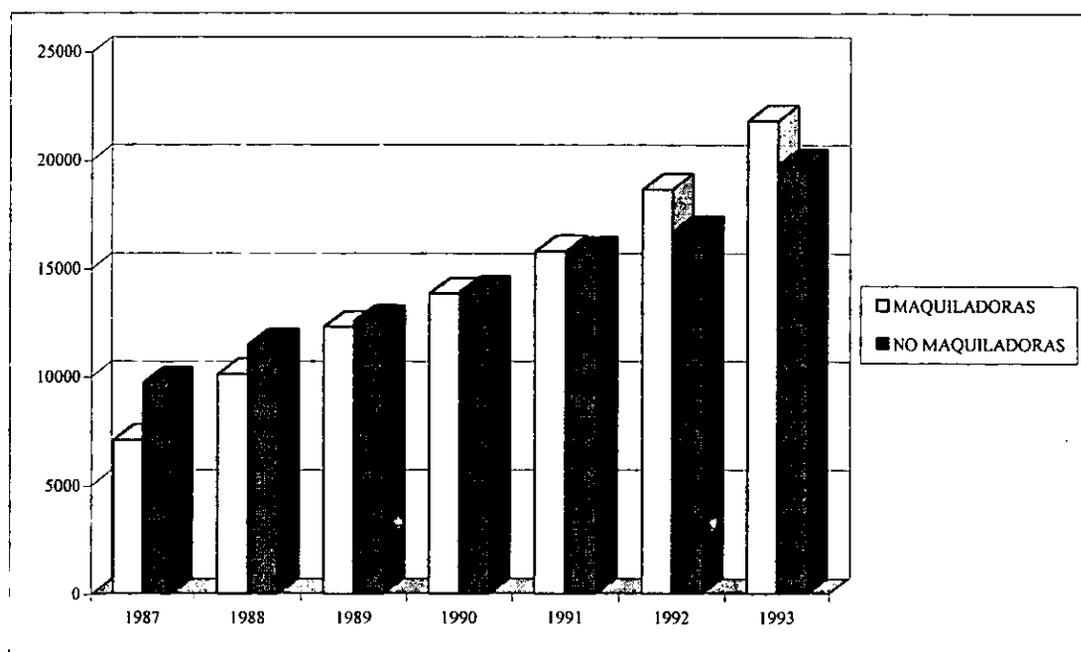
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 7
EXPORTACIONES NO PETROLERAS
1987-1993
 Millones de dólares



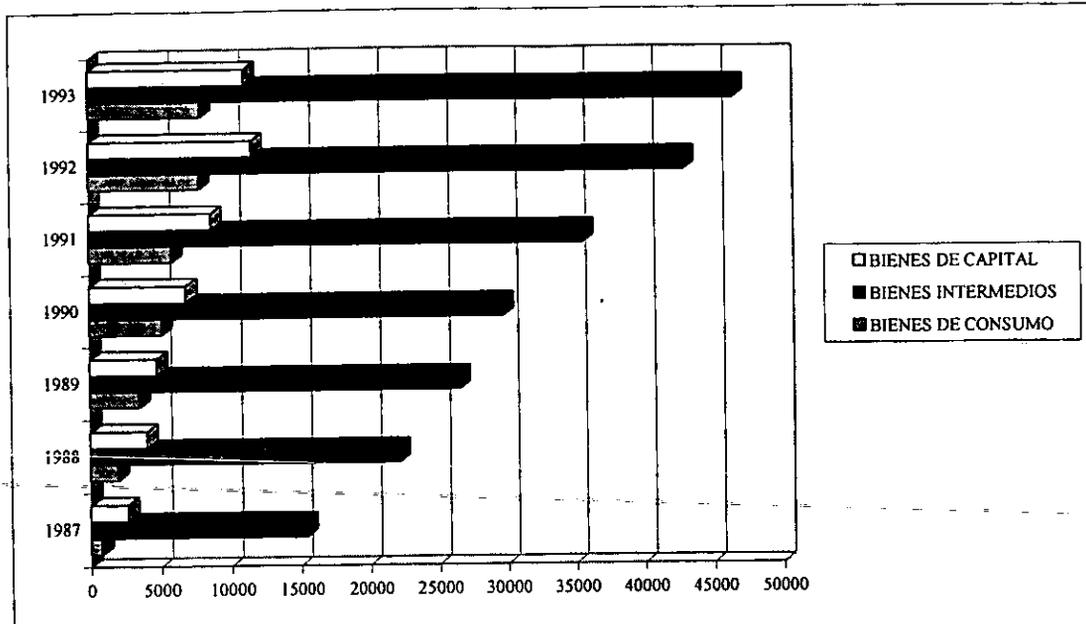
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 8
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1987-1993
 Millones de dólares



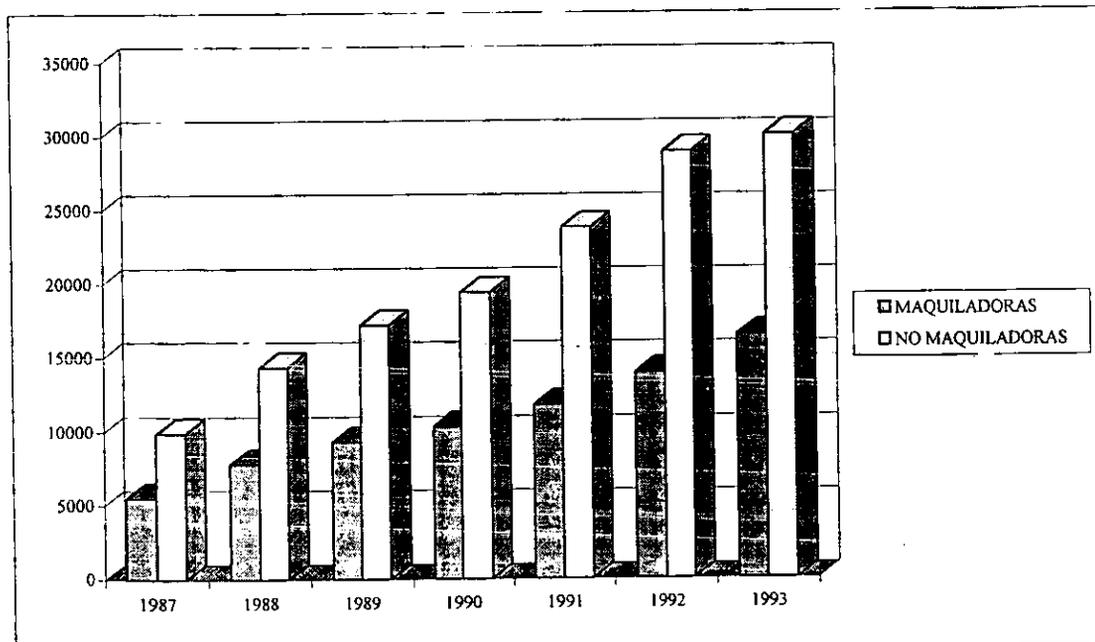
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 9
IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
1987-1993
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

GRÁFICA 10
IMPORTACIÓN DE BIENES INTERMEDIOS
1987-1993
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1997, Anexo estadístico.

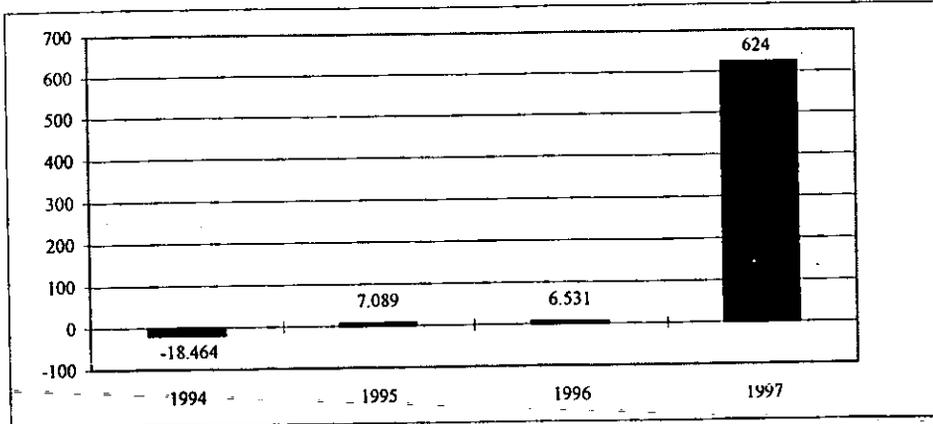
CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL
1994-1997

Millones de dólares

CONCEPTO	1994	1995	1996	1997
EXPORTACIONES	60.882	79.542	96000	110431
Petroleras	7.445	8.423	11.654	11323
No petroleras	53.437	71.119	84.346	99108
Agropecuarias	2.678	4.016	3.592	3828
Extractivas	357	545	449	478
Manufactureras	50.402	66.558	80.305	94802
Maquiladoras	26.269	31.103	36920	45166
Resto	24.133	35.455	43.384	49637
IMPORTACIONES	79.346	72.453	89.469	109808
Bienes de consumo	9510	5.335	6.657	9326
Bienes intermedios	56.514	58.421	71890	85366
Maquiladoras	20.466	26.179	30.505	36332
Resto	36.048	32.242	41.385	49036
Bienes de capital	13.322	8.697	10.922	15116
BALANZA COMERCIAL	-18.464	7.089	6.531	624

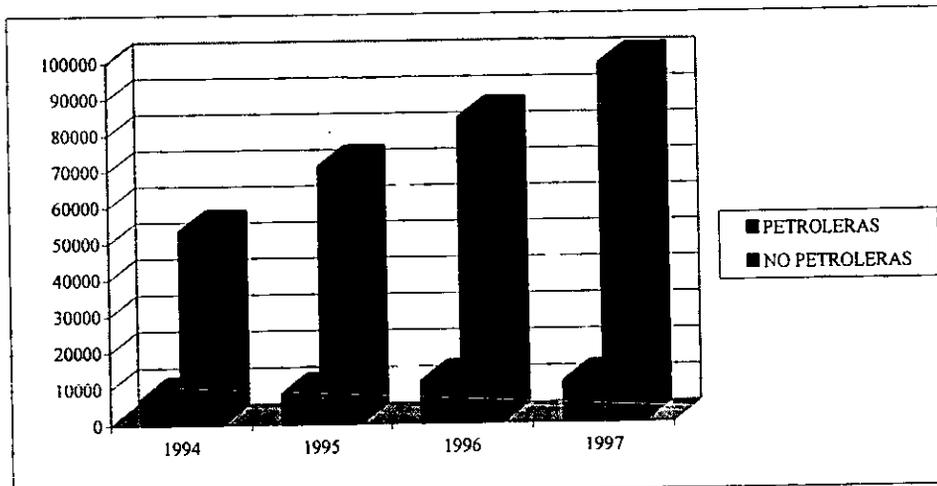
FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 11
BALANZA COMERCIAL
1994-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

GRÁFICA 12
EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS
1994-1997
 Millones de dólares



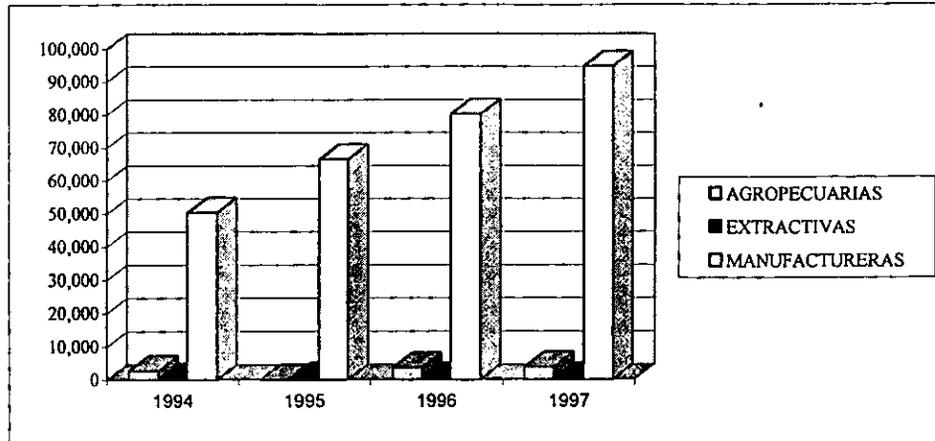
FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

GRÁFICA 13

EXPORTACIONES NO PETROLERAS

1994-1997

Millones de dólares



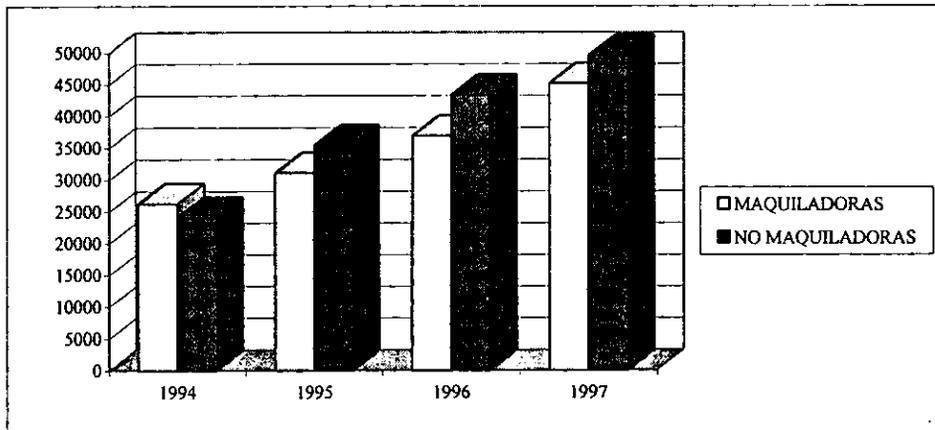
FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

GRÁFICA 14

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

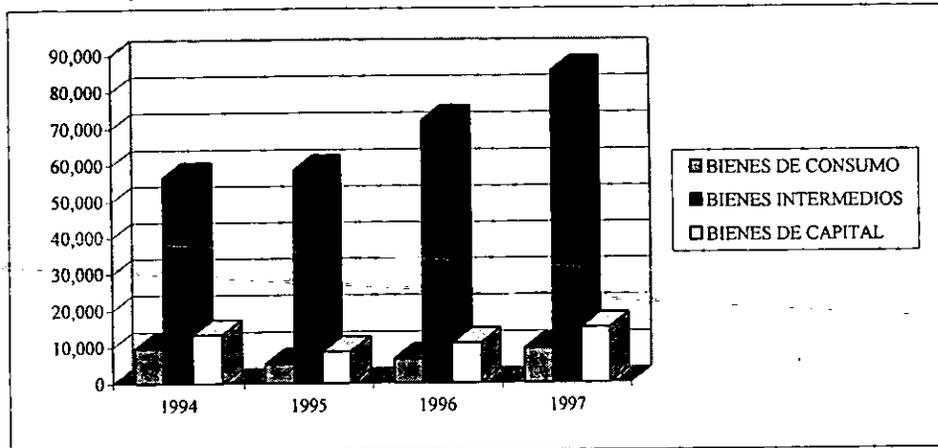
1994-1997

Millones de dólares



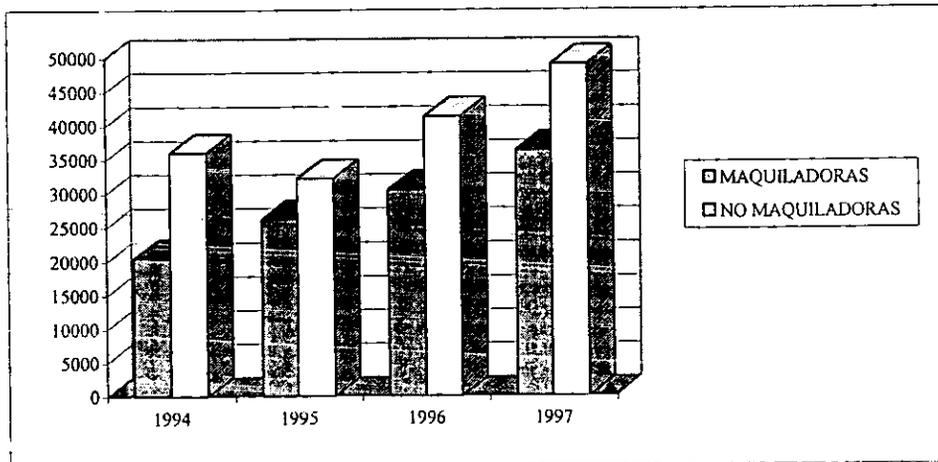
FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

GRÁFICA 15
IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
1994-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

GRÁFICA 16
IMPORTACIÓN DE BIENES INTERMEDIOS
1994-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 1996 e Indicadores del Sector Externo, enero de 1998.

CUADRO 4
FUNCIONES INDUSTRIALES DE EXPORTACIÓN
EN LA ECONOMÍA MUNDIAL
 (Algunos ejemplos de América Latina y Asia Oriental)

Función económica	País/industria	Proceso de producción	Tendencias
Procesamiento de exportaciones	Ropa, calzado y ensamble de productos electrónicos, en muchos países del Este de Asia, América Latina y el Caribe (importaciones de EUA)	Mano de obra intensiva	Declina su importancia en Taiwán y resurge en América Latina (por ejemplo, la industria maquiladora de México)
Suministro de componentes	México y Brasil: vehículos, computadoras, productos farmacéuticos. NRI del Este de Asia: computadoras, televisores, aparatos eléctricos, vehículos, artículos deportivos, etc.	Capital y tecnología intensivos	Producción de manufactura de equipo original dividido entre productores "cautivos" y "comerciantes"
Subcontratación comercial	Diversos bienes manufacturados, tales como: alimentos, ropa y aparatos electrónicos, principalmente de Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur	Mano de obra y tecnología intensivas	Tendencia de las NRI de Asia Oriental hacia bienes de mayor valor agregado para evitar medidas proteccionistas en los mercados clave
Exportaciones independientes	Diversos bienes manufacturados que van desde ropa, comida y artículos electrónicos hasta materiales de construcción y basados en recursos naturales (como cemento, madera y productos químicos)	Mixto	A diferencia de las funciones de subcontratación comercial e industrial, las redes de exportación independientes y los vínculos de comercialización deben establecerse entre el fabricante y el distribuidor minorista

FUENTE: Gereffi, Gary. ¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?, en Vega Cánovas, Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, p. 252.

CUADRO 5
ESTRATEGIAS COMERCIALES Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA
DE LAS INDUSTRIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN

	Productos basados en recursos	Productos maduros	Productos nuevos modernos
Partes independientes	<p><i>Estados Unidos :</i> camarón, frutas y verduras procesadas, café, cerveza, tequila, muebles de madera, derivados del petróleo, amoníaco, ácido hidrofluórico, plata y zinc.</p> <p><i>Europa Occidental ,</i> <i>Japón y Estados Unidos :</i> productos de plomo refinado. <i>Asia :</i> productos de ácido policarbólico.</p>	<p>Cemento, vidrio y productos de vidrio, manufacturas de hierro y acero, juguetes, artículos deportivos, productos textiles y algunos tintes y barnices</p>	
<p><i>Comercio</i> <i>intraempresarial</i> Vínculos bilaterales (las subsidiarias de las ET exportan a sus casas matrices)</p>		<p>Componentes de maquinaria no eléctrica, cables, lámparas y bulbos, partes para instalaciones eléctricas, transformadores y equipo para cine y fotografía</p>	<p><i>Estados Unidos,</i> <i>Alemania y Japón :</i> automóviles y autopartes.</p>
<p><i>Comercio</i> <i>intraempresarial</i> Fabricación por terceros, en el nivel mundial (las subsidiarias de las ET en México exportan a otras subsidiarias en el mundo)</p>		<p>Componentes para radios y televisores</p>	<p>Películas fotográficas, máquinas de escribir y computadoras.</p>

FUENTE: Gereffi, *op. cit.*, p. 258.

CUADRO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACIÓN
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Café crudo en grano	1.8	31.9
2	Legumbres y hortalizas frescas	0.9	15.4
3	Jitomate	0.7	13.0
4	Ganado vacuno	0.7	12.4
5	Melón y sandía	0.3	5.7
	TOTAL	4.4	78.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 7
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACIÓN
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Legumbres y hortalizas frescas	0.8	24.2
2	Café crudo en grano	0.7	21.6
3	Jitomate	0.5	13.7
4	Raíces y tallos de brezo, mijo o sorgo	0.4	11.1
5	Ganado vacuno	0.2	5.2
	TOTAL	2.6	75.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 8
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE IMPORTACIÓN
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Maíz	1.5	25.6
2	Semilla de soya	1.2	19.9
3	Otros	0.8	13.2
4	Otras semillas y frutos oleaginosos	0.6	10.3
5	Pieles y cueros sin curtir	0.4	6.9
	TOTAL	4.5	75.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 9
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE IMPORTACIÓN
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Semilla de soya	0.9	24.7
2	Semilla de algodón	0.4	11.3
3	Otras semillas y frutos oleaginosos	0.4	9.4
4	Otros	0.3	8.7
5	Maíz	0.3	8.6
	TOTAL	2.3	62.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 10
EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1987-1997
 Millones de dólares

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos, bebidas y tabaco	1314	1362	1268	1095	1421	1365	1590	1896	2529	2930	3325
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	566	619	623	632	2014	2317	2770	3256	4899	6339	8815
Industria de la madera	134	182	197	167	443	499	574	586	619	861	1047
Papel, imprenta e industria editorial	222	322	269	203	622	655	662	562	872	895	1063
Derivados del petróleo	632	618	424	892	643	624	719	544	653	664	683
Petroquímica	121	210	160	291	259	263	214	263	340	247	278
Química	1093	1385	1537	1679	2120	2298	2344	2756	3972	4011	4403
Productos plásticos y de caucho	112	156	179	124	697	794	1005	1064	1218	1416	1707
Fabricación de otros minerales no metálicos	447	520	567	525	836	919	1125	1215	1405	1718	2025
Siderurgia	630	762	867	921	1261	1145	1399	1535	3088	3085	3654
Minerometalurgia	630	805	1033	963	827	929	1024	1085	1801	1705	1703
Productos metálicos, maquinaria y equipo	4457	5237	5859	7241	20463	23711	28352	35324	44,681	55,736	65,166
Otras industrias manufactureras	22	90	108	127	701	649	722	989	1306	1406	1696

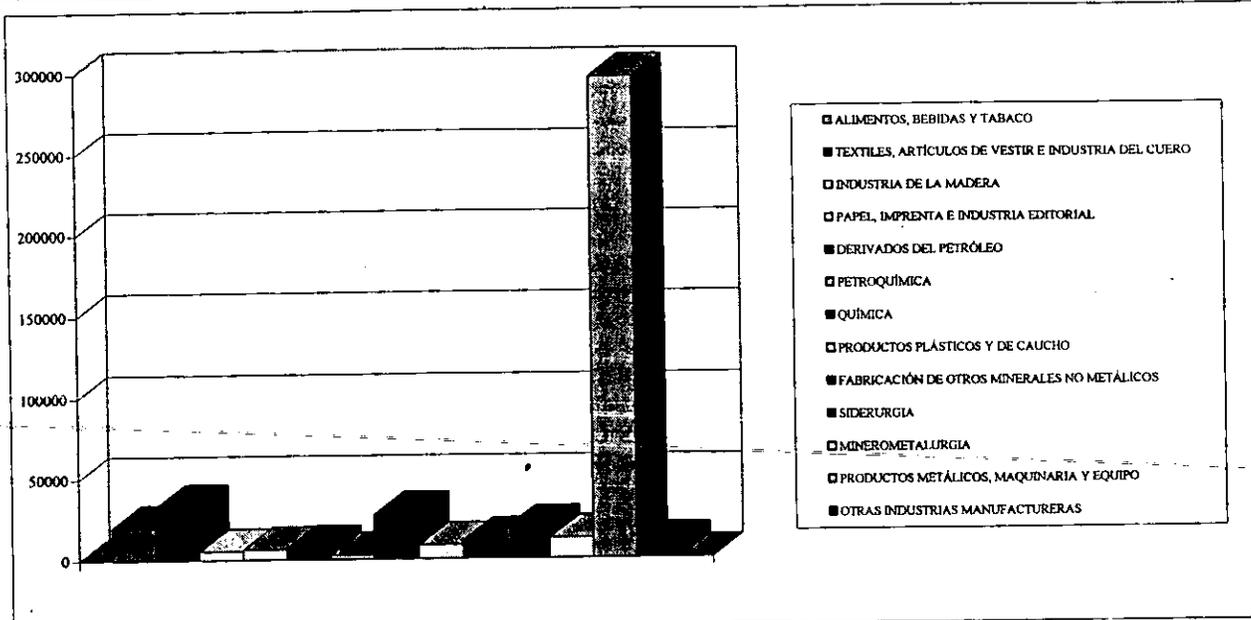
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 11
IMPORTACION DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1987-1997
 Millones de dólares

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos, bebidas y tabaco	460	1234	2014	2679	2635	3336	3356	3989	2616	3115	3587
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	172	452	812	1048	2237	3023	3525	4167	3618	4603	6149
Industria de la madera	43	80	111	174	428	551	571	695	350	390	461
Papel, imprenta e industria editorial	608	797	934	1061	1812	2189	2366	3039	2899	2887	3280
Derivados del petróleo	477	504	813	1062	1335	1458	1368	1275	1243	1,626	2,515
Petroquímica	535	663	553	819	479	513	600	759	920	942	1217
Química	1380	1882	2457	2778	3695	4413	4855	5818	5521	6884	8226
Productos plásticos y de caucho	276	468	628	784	2584	3153	3404	3972	4157	5275	6470
Fabricación de otros minerales no metálicos	110	161	228	311	568	717	820	1010	910	1264	1462
Siderurgia	628	1089	1312	1575	2994	3461	3312	3931	3693	4542	5469
Minerometalurgia	233	409	464	444	792	1048	968	1195	1203	1407	1813
Productos metálicos, maquinaria y equipo	6872	10248	12250	15963	26903	33731	35673	43490	39,709	47,462	59,708
Otras industrias manufactureras	60	132	254	325	555	644	750	1086	662	739	1148

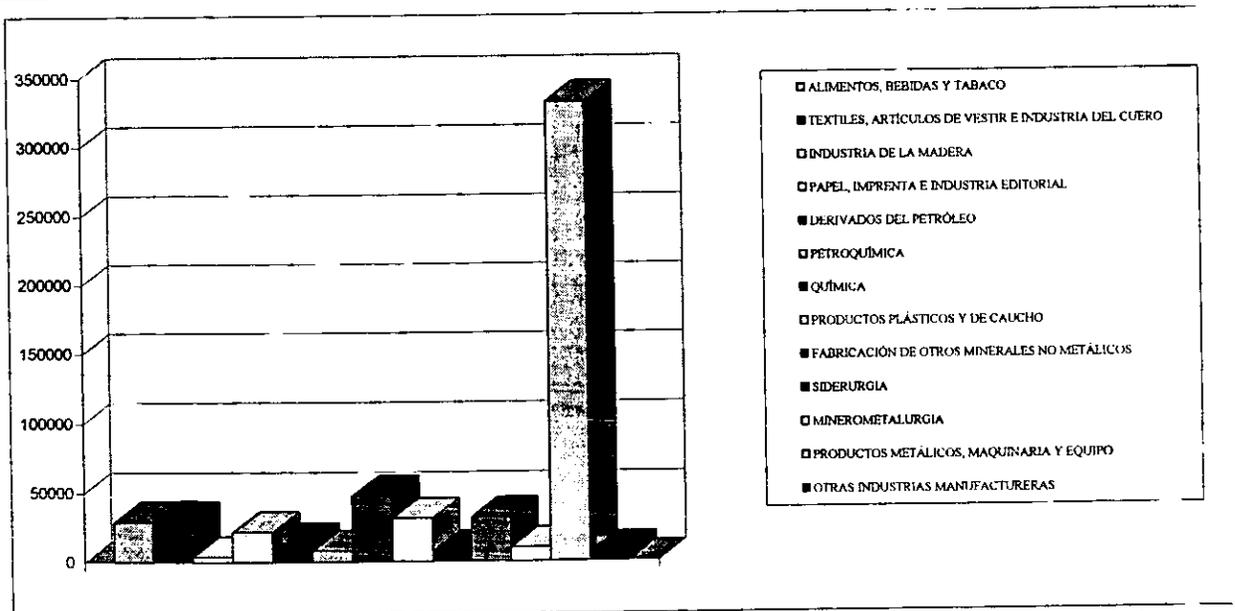
FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 17
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
 1987-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 18
IMPORTACIONES MANUFACTURERAS
 1987-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 12
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Automóviles para transporte de personas	4.7	7.7
2	Motores para automóviles	4.7	7.7
3	Partes sueltas para automóviles	1.6	2.6
4	Camarón congelado	1.6	2.6
5	Plata en barras	1.3	2.1
6	Otros productos de la industria química	1.1	1.8
7	Hierro o acero manufacturado en diversas formas	0.9	1.5
8	Fibras textiles artificiales o sintéticas	0.8	1.3
9	Máquinas para procesos de información	0.8	1.3
10	Cerveza	0.8	1.3
	TOTAL	18.3	29.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 13
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Otros productos de equipo-aparatos eléctricos y electrónicos	10.5	12.2
2	Automóviles para transporte de personas	8.9	10.4
3	Cables aislados para electricidad	4.5	5.2
4	Otros aparatos e instrumentos eléctricos	3.7	4.3
5	Automóviles para transporte de carga	3.6	4.2
6	Máquinas para procesos de información	3.4	4.0
7	Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	3.0	3.5
8	Partes sueltas para automóviles	3.0	3.5
9	Otros productos de maq. y equipos esp. para industs. diversas	2.9	3.4
10	Partes o piezas sueltas para maquinaria	2.7	3.1
	TOTAL	46.2	53.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 14
**PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS
 INDUSTRIAS MEXICANAS DE AUTOMÓVILES Y MAQUINARIA**

Productos y empresas	Porcentaje de exportaciones (por categoría de producto)
<i>Industria automotriz</i>	
<i>Automóviles para menos de 10 pasajeros</i>	
Chrysler	49.7
Ford	29.3
General Motors	16.9
Nissan	4.0
Otras 16 empresas	0.1
<i>Camiones y pickups</i>	
Nissan	95.7
Dina Camiones	1.9
Otras 12 empresas	2.4
<i>Motores para autos</i>	
General Motors	39.7
Chrysler	19.3
Ford	19.2
Volkswagen	8.3
Renault	6.9
Otras 30 empresas	6.6
<i>Autopartes y componentes</i>	
Carplastic (Ford: 40%)	27.1
Lamosa	15.0
Volkswagen de México	13.1
Nissan Mexicana	8.3
Chrysler de México	7.8
Otras 280 empresas	28.7
<i>Refacciones de motor</i>	
Nemak (Ford: 25%)	16.0
General Motors	13.7
Volkswagen de México	12.9
Motor Diesel Mexicana (GM: 40%)	11.3
Renault	6.8
Otras 158 empresas	39.3

CUADRO 14 (conclusión)

Productos y empresas	Porcentaje de exportaciones (por categoría de producto)
<i>Industria de maquinaria no eléctrica</i>	
<i>Computadoras</i>	
IBM de México	70.5
Hewlett Packard de México	9.4
Compubur (Burroughs-Unisys)	6.6
Wang de México	1.6
Otras 187 empresas	8.6
<i>Máquinas de escribir</i>	
Olympia de México	43.0
IBM de México	19.6
Olivetti Mexicana	19.0
Xerox Mexicana	15.3
Otras 8 empresas	3.2
<i>Industria de maquinaria eléctrica</i>	
<i>Equipo para fotocopiado</i>	
Xerox Mexicana	98.4
Otras 3 empresas	1.6
<i>Instrumentos eléctricos</i>	
S/DESC	27.7
Data General de México	9.1
Amelec	8.4
Emermex	7.7
Ciudad Electrónica de México	4.4
Otras 223 empresas	42.6

FUENTE: Gereffi, *op. cit.*, pp. 260 y 261.

CUADRO 15
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Material de ensamble para automóviles	4.0	6.4
2	Máquinas para proceso de información	2.5	4.0
3	Pasta de celulosa para fabricar papel	1.9	3.0
4	Piezas y partes para instalaciones eléctricas	1.5	2.3
5	Mezclas y preparaciones para uso industrial	1.3	2.1
6	Refacciones para automóviles y camiones	1.3	2.0
7	Combustóleo	1.2	1.9
8	Otros productos de la industria química	1.2	1.9
9	Aparatos e instrumentos de medida y análisis	1.1	1.7
10	Aparatos, equipo radiofónico y telegráfico	1.0	1.6
	TOTAL	17.0	26.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 16
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Refacciones para automóviles y camiones	7.0	7.6
2	Piezas y partes para instalaciones eléctricas	6.8	7.4
3	Máquinas para el proceso de información y sus partes	5.1	5.5
4	Lámparas, válvulas eléctricas incandescentes y sus partes	3.8	4.1
5	Otros productos de equipos y aparatos elect. y electrónicos	3.5	3.8
6	Otros productos de maq. y equipos esps. p/industs. diversas	3.4	3.7
7	Artefactos de pasta de resina sintética	3.3	3.6
8	Otros productos textiles, arts. de vestir e ind. del cuero	2.6	2.9
9	Refacciones para aparatos de radio y t.v.	2.5	2.7
10	Motores y sus partes para automóviles	2.1	2.3
	TOTAL	40.1	43.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 17
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Cobre en bruto o en concentrados	0.6	28.0
2	Azufre	0.6	27.6
3	Sal común	0.2	9.5
4	Otros productos de extracción de minerales metálicos	0.2	9.0
5	Yeso	0.1	6.1
	TOTAL	1.7	80.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 18
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Zinc en minerales concentrados	0.10	31.8
2	Sal común	0.08	17.8
3	Otros productos de extracción de minerales metálicos	0.07	16.9
4	Yeso	0.02	5.2
5	Espatofluor	0.02	5.0
	TOTAL	0.29	76.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 19
PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1987

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Otros productos de extracción de otros minerales	0.5	36.7
2	Fosforita y fosfato de calcio	0.2	14.5
3	Mineral no ferroso	0.1	9.8
4	Arenas silicias, arcillas y caolin	0.1	7.8
5	Mineral de estaño	0.1	7.0
	TOTAL	1.0	75.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, diciembre de 1988.

CUADRO 20
PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA EXTRACTIVA
1997

LUGAR	PRODUCTO	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES %	PARTICIPACIÓN EN EL SECTOR %
1	Otros productos de extracción de minerales metálicos	0.10	17.4
2	Otros productos de extracción de otros minerales	0.09	11.6
3	Arenas silicias, arcillas y caolín	0.07	9.4
4	Fosforita y fosfato de calcio	0.06	8.2
5	Piedras minerales y diamantes	0.06	7.5
	TOTAL	0.38	54.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 21
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CHILE
1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	124	50	74	174
1992	155	96	59	251
1993	200	130	70	330
1994	204	230	-26	434
1995	490	154	335	644
1996	688	171	518	859
1997	842	372	470	1214

FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 22
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS
1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	32818	36465	-3647	69283
1992	37270	45598	-8328	82869
1993	42851	45295	-2444	88146
1994	51645	54791	-3145	106436
1995	66273	53829	12444	120101
1996	80574	67459	12885	147803
1997	94302	82001	12300	176303

FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 23
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CANADÁ
1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	568	790	-221	1358
1992	1015	1052	-37	2067
1993	1569	1175	393	2744
1994	1483	1621	-138	3103
1995	1987	1374	613	3362
1996	2170	1744	427	3914
1997	2157	1968	189	4125

FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 24
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-COLOMBIA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	152	50	103	202
1992	219	73	146	291
1993	239	84	155	323
1994	306	121	185	427
1995	453	97	356	551
1996	438	97	341	535
1997	513	124	389	637

FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 25
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-VENEZUELA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	121	140	-19	262
1992	201	202	-1	402
1993	228	227	1	455
1994	174	297	-124	471
1995	380	214	166	594
1996	424	234	190	658
1997	675	421	254	1096

FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 26
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-COSTA RICA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	81	21	61	102
1992	107	15	92	122
1993	100	22	78	121
1994	95	28	67	122
1995	142	16	126	157
1996	188	58	130	246
1997	221	77	144	298

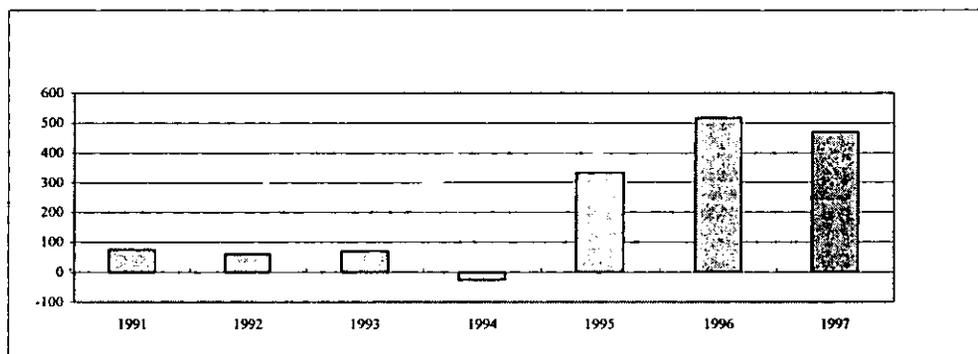
FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 27
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-BOLIVIA
1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	12	10	1	22
1992	9	17	-9	26
1993	17	16	0.839	33
1994	13	19	-6	32
1995	24	5	19	29
1996	30	8	22	38
1997	32	10	21	42

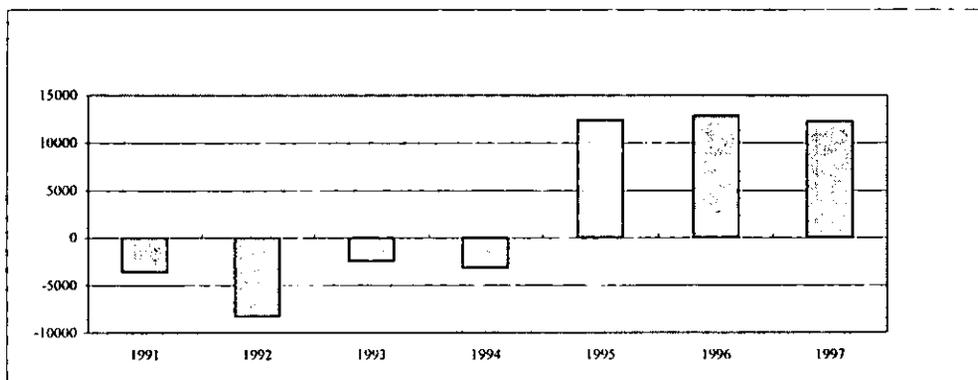
FUENTE: SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 19
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CHILE
1991-1997
 Millones de dólares



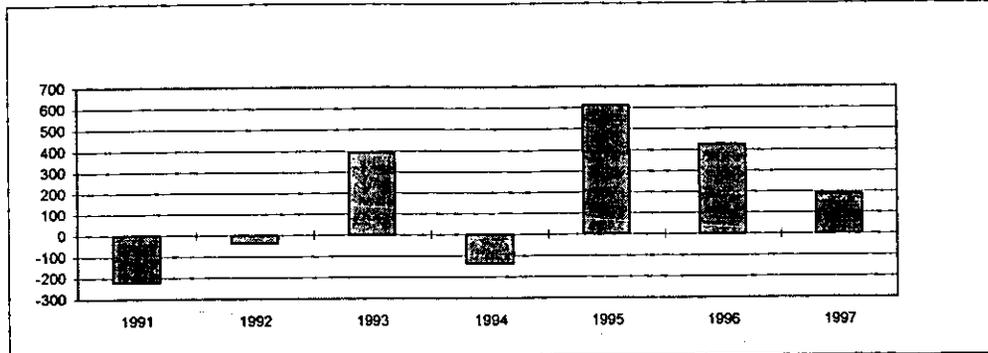
FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 20
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS
1991-1997
 Millones de dólares



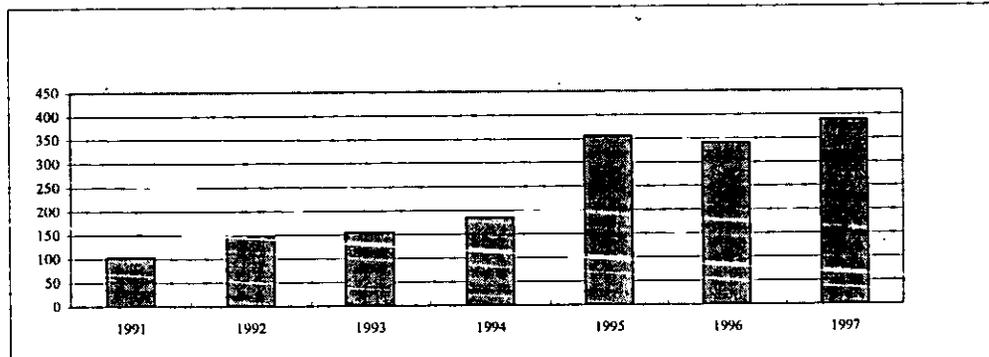
FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 21
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CANADA
 1991-1997
 Millones de dólares



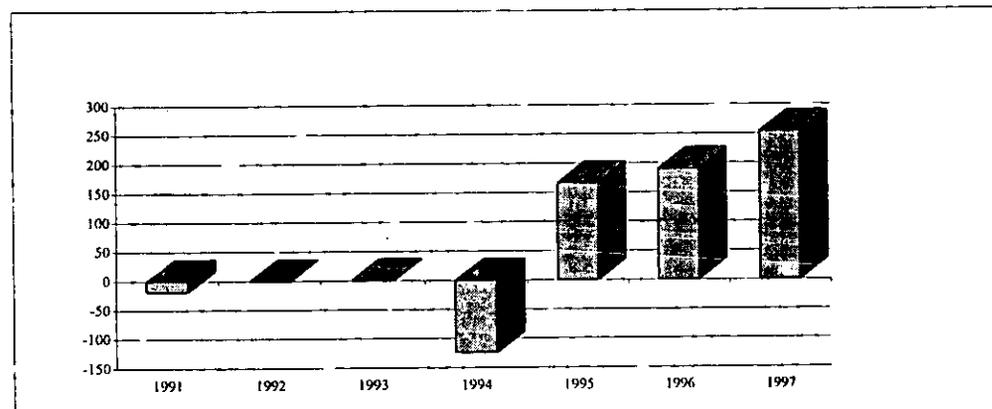
FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 22
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-COLOMBIA
 1991-1997
 Millones de dólares



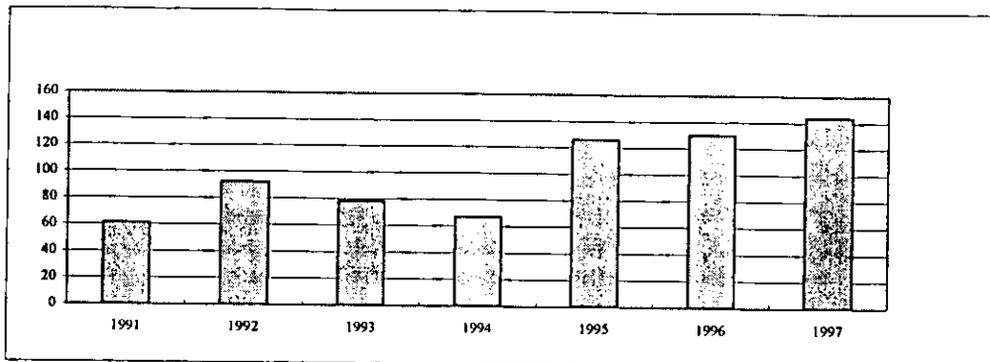
FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 23
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-VENEZUELA
 1991-1997
 Millones de dólares



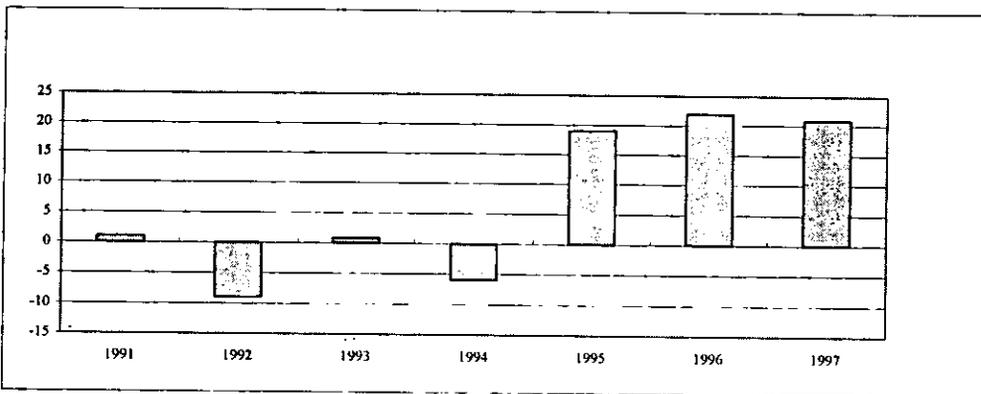
FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 24
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-COSTA RICA
1991-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

GRÁFICA 25
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-BOLIVIA
1991-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 28
EXPORTACIÓN DE MÉXICO POR ZONAS GEOECONÓMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES
1987-1997
 Millones de dólares

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TOTAL	27600	30692	35171	40711	42688	46196	51886	60882	79542	96000	110431
América	22471	25662	30209	31683	37171	41160	47667	56209	73295	89067	103281
América del Norte	20747	23957	28398	32748	34956	38420	44609	53177	68260	82746	96458
Estados Unidos de América	20430	23680	28121	32290	32818	37270	42851	51645	66273	80574	94302
Canadá	316	277	277	458	568	1015	1569	1483	1987	2170	2157
Centroamérica	473	409	560	463	617	612	645	684	951	1180	1494
Costa Rica	56	74	82	70	81	107	100	95	142	188	221
El Salvador	82	86	91	111	116	121	112	127	148	158	214
Guatemala	117	109	106	114	225	153	204	218	310	360	498
Panamá	148	66	100	78	99	109	145	124	224	281	334
Otros	71	74	181	90	97	122	85	120	127	193	226
América del Sur	808	837	736	908	991	1370	1598	1631	2904	3499	3813
Argentina	169	125	113	120	186	180	278	248	313	520	498
Bolivia	1	4	4	4	12	9	17	13	24	30	32
Brasil	164	116	194	168	187	408	291	376	800	879	703
Colombia	137	188	110	110	152	219	239	306	453	438	513
Chile	45	131	83	96	124	155	200	204	490	688	842
Perú	51	55	56	66	78	63	94	110	179	211	238
Venezuela	85	89	62	137	121	201	228	174	380	424	675
Otros	155	130	114	206	118	140	261	200	265	339	343
Antillas	443	458	515	565	607	758	815	717	1180	1642	1516
Europa	3146	2848	2815	3772	3515	3556	2819	2989	4005	3995	4462
Alemania	324	440	361	453	569	492	430	395	515	641	719
Austria	30	24	36	21	24	72	44	10	13	10	16
Bélgica-Luxemburgo	250	229	137	219	321	283	226	271	489	411	375
España	1232	981	1134	1457	1194	1238	918	858	797	907	939
Francia	581	562	481	552	621	596	456	518	483	426	430
Holanda	118	101	152	336	187	164	193	174	177	192	262
Italia	87	109	138	211	170	147	84	86	197	140	273
Reino Unido	313	195	182	187	228	234	202	267	481	532	664
Suecia	6	9	15	13	21	26	17	24	30	20	53
Suiza	70	71	69	206	121	130	141	158	608	360	344
Asia	1879	2001	1982	2128	1856	1381	1307	1548	2078	2757	2420
Corea	134	140	71	113	63	41	26	41	91	198	68
Taiwán	130	180	90	69	76	43	21	23	44	42	43
Hong Kong	40	79	66	43	87	62	62	174	504	434	283
Japón	1187	1212	1394	1506	1241	793	700	1001	979	1393	1156
Singapur	4	23	11	33	37	104	131	67	173	235	387
China	-	-	-	9	63	20	45	42	37	38	46
África	64	136	73	61	70	42	14	16	47	81	120
Oceanía	35	41	53	57	76	57	56	69	75	75	88
Australia	18	24	38	37	51	49	48	54	63	58	76
Otros	17	17	16	20	25	8	8	15	12	17	12

FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

CUADRO 29
IMPORTACIÓN POR ZONAS GEOECONÓMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES
1987-1997
 Millones de dólares

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TOTAL	18812	28082	34768	41593	49966	62129	65367	79346	72453	89469	109808
América	15254	22884	28359	32887	39405	47683	50176	59391	57082	71481	86770
América del Norte	14860	22130	27369	31268	37484	45268	47630	56382	55276	69280	83969
Estados Unidos de América	14506	21792	26948	30810	36465	45598	45295	54791	53829	67459	82001
Canadá	355	338	421	458	790	1052	1175	1621	1374	1744	1968
Centroamérica	77	112	188	189	246	192	180	175	97	179	221
Costa Rica	1	3	5	38	21	15	22	28	16	58	77
El Salvador	1	2	4	3	19	12	14	19	8	19	24
Guatemala	14	30	42	41	87	77	61	82	51	77	80
Panamá	55	66	122	83	93	58	61	24	9	7	19
Otros	6	12	16	23	26	30	22	22	13	19	20
América del Sur	272	577	711	1283	1538	2038	2158	2588	1416	1734	2273
Argentina	45	135	137	401	365	241	251	333	191	300	236
Bolivia	1	3	5	5	10	17	16	19	5	8	10
Brasil	166	296	361	482	803	1109	1193	1226	565	690	869
Colombia	4	20	22	34	50	73	84	121	97	97	124
Chile	6	19	46	61	50	96	130	230	154	171	372
Perú	29	41	26	76	102	190	170	210	99	117	142
Venezuela	5	9	57	171	140	202	227	297	214	234	421
Otros	16	54	57	52	18	106	88	152	91	125	108
Antillas	45	65	90	146	137	185	208	245	293	289	307
Europa	2350	3292	4080	5723	6746	8290	8358	9741	7237	8335	10732
Alemania	835	1187	1368	1840	2335	2484	2852	3101	2687	3174	3902
Austria	12	17	25	45	71	115	106	121	88	113	139
Bélgica-Luxemburgo	107	159	157	246	321	283	279	347	218	248	343
España	174	208	329	520	576	881	1155	1338	694	629	978
Francia	344	437	564	712	998	1330	1105	1527	979	1019	1182
Holanda	80	101	130	225	216	240	242	240	218	225	262
Italia	166	263	365	455	624	989	835	1021	771	999	1326
Reino Unido	214	359	327	491	500	621	593	707	532	679	915
Suecia	134	161	222	316	356	336	265	277	201	229	354
Suiza	154	229	314	333	379	497	497	490	389	457	559
Asia	993	1636	2097	2616	3584	5798	6419	9645	7775	9061	11526
Corea	48	172	247	265	434	617	662	734	974	1178	1831
Taiwán	45	105	195	312	429	543	658	1029	716	891	1137
Hong Kong	25	101	184	229	309	403	62	250	159	129	189
Japón	794	1125	1309	1470	1596	3041	3369	4780	3952	4132	4334
Singapur	9	30	49	46	86	104	158	213	289	383	426
China	-	-	-	30	142	425	353	428	521	760	1247
África	55	70	69	97	80	98	131	149	129	221	271
Oceanía	38	103	118	256	151	258	268	317	178	261	318
Australia	21	35	38	65	80	105	113	167	99	128	166
Otros	16	68	81	191	72	153	155	150	79	133	151

FUENTE: Elaboración propia con datos del Tercer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997, Anexo estadístico e Indicadores del Sector Externo, Banco de México, enero de 1998.

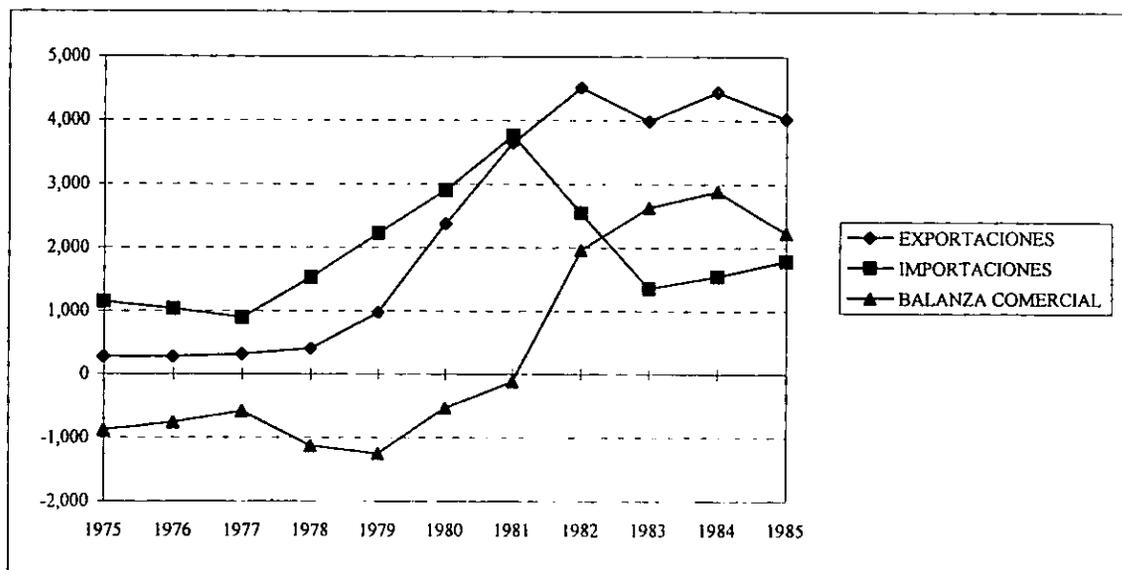
CAPÍTULO 4

CUADRO 1
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1975-1985
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1975	280	1,151	-871
1976	280	1,036	-756
1977	317	897	-580
1978	408	1,532	-1,124
1979	981	2,229	-1,248
1980	2,378	2,908	-530
1981	3,651	3,763	-112
1982	4,515	2,550	1,965
1983	3,992	1,358	2,634
1984	4,442	1,552	2,890
1985	4,025	1,794	2,231

FUENTE: Salinas Chávez, Antonio. "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990, pp. 515-523.

GRÁFICA 1
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1975-1985
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 1.

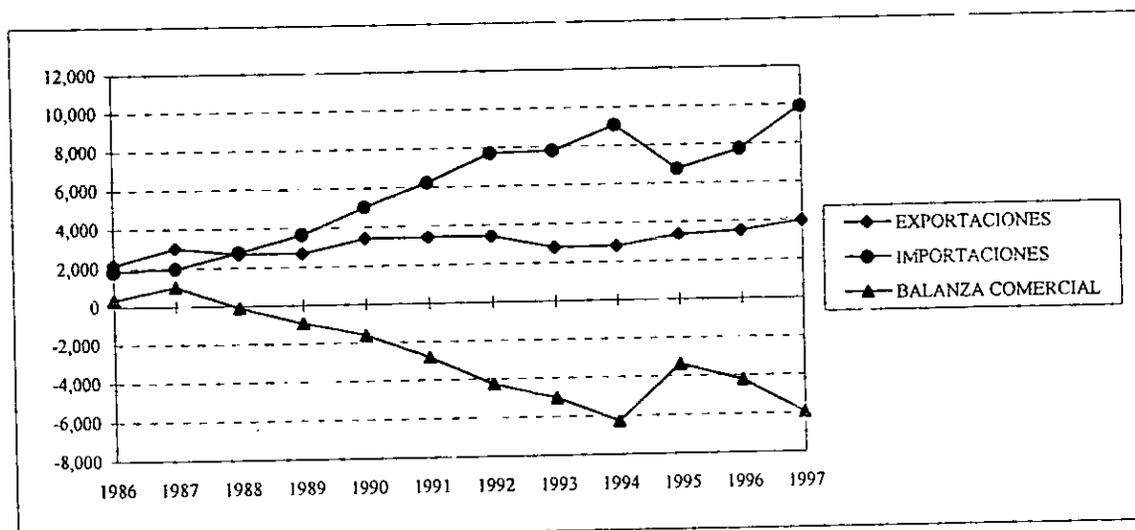
CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1986-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1986	2,173	1,826	347
1987	3,008	1,980	1,028
1988	2,690	2,783	-93
1989	2,699	3,649	-950
1990	3,420	5,022	-1,602
1991	3,435	6,240	-2,805
1992	3,441	7,704	-4,263
1993	2,789	7,799	-5,010
1994	2,806	9,058	-6,252
1995	3,353	6,732	-3,379
1996	3510	7,741	-4,231
1997	3,988	9917	-5930

FUENTE: Dirección de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 2
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1986-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 2.

CUADRO 3
EXPORTACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1989-1994

Millones de dólares

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ALIMENTOS	65.1	41.5	69.0	58.0	71.3	66.6
QUÍMICOS	202.6	286.0	303.2	251.0	207.0	255.7
MANUFACTURAS	252.2	346.6	407.9	429.2	406.1	360.9
MAQUINARIA Y EQUIPO	407.0	332.5	738.4	792.6	622.0	792.8
MATERIA PRIMA	202.7	182.8	215.1	336.0	179.8	256.6
OTROS	53.4	111.4	64.0	52.2	254.5	59.0
PETRÓLEO	1521.3	2119.1	1637.4	1621.7	1247.8	1014.0
TOTAL	2704.3	3419.9	3435.0	3440.7	2788.5	2805.6

FUENTE: Delegación Europea en México y SECOFI.

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	1141	40.9
2	Motores de émbolo alternativo con enc. de chispa de cilindrada > = 1000 cm ³	276	9.9
3	Matas de cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrónico	164	5.9
4	Gasoil	60	2.2
5	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	37	1.3
6	Calz. c/suela caucho, plástico o cuero, parte sup. de mat. text. que cubran el tobillo	33	1.2
7	Partes y accesorios de vehículos automóviles; ejes portadores y sus partes	31	1.1
8	Miel natural	30	1.1
9	Minerales de zinc y sus concentrados	29	1.0
10	Oro, las demás formas en bruto	27	1.0
11	Fuel-oil	27	1.0
12	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos de turismo	24	0.9
13	Cerveza de malta	22	0.8
14	Café crudo en grano, sin cáscara	22	0.8
15	Ploricloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	20	0.7
16	Garbanzos	19	0.7
17	Los demás laminadores para laminar en frío	19	0.7
18	Ácido tereftálico y sus sales	18	0.7
19	Las demás part. y acces. de vehículos p/ usos especiales, excepto transp. de personas	17	0.6
20	Penicilinas y sus deriv., c/la estruct. del ácido penisilánico, sales de estos prod.	15	0.5
21	Los demás alcoholes etílicos	13	0.5
22	Los demás juguetes; modelos reducidos y similares para entretenimiento	13	0.5
23	Materias pécticas, pectinatos y pectatos	12	0.4
24	Unidades de entrada o salida, aunque lleven unidades de memoria en un mismo gabinete	12	0.4
25	Turborreactores, turboimpulsores de empuje superior a 25 km	11	0.4
	Total de las 25	2093	75.1
	Las demás exportaciones	696	24.9

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 5
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	978	34.8
2	Motores de émbolo alternativo con enc. de chispa de cilindrada \geq 1000 cm ³	306	10.9
3	Matas de cobre sin refinar, ánodos de cobre para refinado electrónico	142	5.1
4	Coches de turismo y vehíc. para el transp. de personas de cilindrada $<$ a 1500 cm ³	66	2.4
5	Partes y acces. de máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	64	2.3
6	Café crudo en grano, sin cáscara	50	1.8
7	Minerales de zinc y sus concentrados	38	1.4
8	Los demás metales preciosos y chapados de metales preciosos en bruto	36	1.3
9	Garbanzos	34	1.2
10	Ploricloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	27	1.0
11	Gasoil	26	0.9
12	Cerveza de malta	25	0.9
13	Miel natural	24	0.9
14	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo de encendido por chispa	23	0.8
15	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	22	0.8
16	Calz. c/suela caucho, plástico o cuero, parte sup. de mat. text. que cubran el tobillo	19	0.7
17	Acetato de vinilo	18	0.6
18	Las demás part. y acces. de vehículos p/ usos especiales, excepto transp. de personas	18	0.6
19	Los demás transistores, excepto los fototransistores	16	0.6
20	Turborreactores, turbopropulsores de empuje superior a 25 km	16	0.6
21	Tereftalato de dimetilo	15	0.5
22	Ácido tereftálico y sus sales	15	0.5
23	Aguacates	15	0.5
24	Penicilinas y sus deriv. , c/la estruct. del ácido penisilánico, sales de estos prod.	15	0.5
25	Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores	15	0.5
	Total de las 25	2020	72.0
	Las demás exportaciones	786	28.0

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	703	20.9
2	Motores de émbolo alternativo con enc. de chispa de cilindrada > = 1000 cm ³	248	7.4
3	Matas de cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrónico	196	5.8
4	Partes y acces. de máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	68	2.0
5	Ácido tereftálico y sus sales	63	1.9
6	Coches de turismo y vehíc. para el transp. de personas de cilindrada < a 1500 cm ³	60	1.8
7	Ploricloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	53	1.6
8	Los demás metales preciosos y chapados de metales preciosos en bruto	53	1.6
9	Minerales de zinc y sus concentrados	38	1.1
10	Café crudo en grano, sin cáscara	38	1.1
11	Tereftalato de dimetilo	37	1.1
12	Garbanzos	36	1.1
13	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	36	1.1
14	Los demás aceites de petróleo de minerales bituminosos	34	1.0
15	Desbastes en rollo p/chapas de hierro, con un cont. de carbono < a 0.25% en peso	32	1.0
16	Cerveza de malta	32	1.0
17	Betunes, cremas y preparaciones similares para el calzado o para el cuero	29	0.9
18	Los demás dispositivos semiconductores	28	0.8
19	Tubos de entubado o de prod., y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	28	0.8
20	Miel natural	26	0.8
21	Prods. laminados en caliente, planos de hierro sin alear de espesor < a 3 mm	25	0.8
22	Fuel-oil	23	0.7
23	Aguacates	21	0.6
24	Acetato de etilo	20	0.6
25	Las demás part. y acces. de vehículos p/uses especiales, excepto transp. de personas	20	0.6
	Total de las 25	1947	58.1
	Las demás exportaciones	1406	41.9

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 7
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	747	21.3
2	Motores de émbolo alternativo de cilind. > = 1000 cm3	240	6.8
3	Matas de cobre sin refinar	158	4.5
4	Partes para máquinas automáticas para procesamiento de datos	109	3.1
5	Los demás aceites de petróleo de minerales bituminosos	90	2.6
6	Azúcar refinada	72	2.0
7	Café sin tostar y descafeinar	66	1.9
8	Plata dorada y platinada en bruto	63	1.8
9	Garbanzos	57	1.6
10	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	38	1.1
	Las 10 más importantes	1640	46.7

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 8
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UNIÓN EUROPEA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	836	21.0
2	Motores de émbolo alternativo de cilind. > = 1000 cm3	305	7.6
3	Matas de cobre sin refinar	148	3.7
4	Café sin tostar y descafeinar	122	3.1
5	Partes para máquinas automáticas para procesamiento de datos	98	2.5
6	Los demás aceites de petróleo de minerales bituminosos	67	1.7
7	Plata dorada y platinada en bruto	61	1.5
8	Azúcar refinada	56	1.4
9	Películas para fotos en color de anchura entre 16 y 35 mm	52	1.3
10	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	49	1.2
	Las 10 más importantes	1794	45.0

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 9
IMPORTACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
1989-1994

Millones de dólares

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ALIMENTOS	88.8	343.1	193.1	244.4	224.3	277.3
QUÍMICOS	611.2	694.9	935.3	1151.8	1310.2	1502.9
MANUFACTURAS	612.0	826.2	1169.6	1272.3	1383.0	1708.8
MAQUINARIA Y EQUIPO	1419.9	2050.8	2850.9	3793.4	3597.5	4257.7
MATERIA PRIMA	80.3	455.1	309.6	533.8	403.2	296.5
OTROS	638.0	652.3	782.5	708.0	876.7	1002.5
TOTAL	3650.2	5022.4	6241.0	7703.7	7794.9	9047.9

FIENTE: Delegación Europea en México y SECOFI.

CUADRO 10
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNIÓN EUROPEA
 1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	554	7.1
2	Leche en polvo o pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas < = 1.5%	159	2.0
3	Partes p/el ensamble de camiones y autobuses integrales y tractocamiones	137	1.8
4	Aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío > 15000 kg	135	1.7
5	Partes p/la fabr. de aparatos emisores y receptores de radiotelefonía, radares, y t.v.	83	1.1
6	Las demás partes p/aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	71	0.9
7	Los demás dic. y enciclop. impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ciegos	54	0.7
8	Los demás medicamentos para la venta al por menor	45	0.6
9	Aparatos auxiliares pra las calderas de vapor y para las de calefacción central	43	0.6
10	Productos laminados planos de acero inoxidable de espesor > = 3 mm., pero < 4.75 mm	42	0.5
11	Trenes de laminación para laminar en caliente	40	0.5
12	Whisky o whiskey cuya graduación alcohólica > = a 40 grados centígrados	39	0.5
13	Mezclas a base de dodecibenceno	38	0.5
14	Las demás máquinas y aparatos, mecánicos con función propia	37	0.5
15	Varillas de ferrita p/antenas incorpor. p/aparatos emisores de radiotelefonía	34	0.4
16	Partes de calderas de vapor	33	0.4
17	Aceites en bruto de nabo, colza o de mostaza	32	0.4
18	Cospeles de acero inoxidable, cuando sean importados por el Banco de México	31	0.4
19	Losas para pavimentación o revestimiento	30	0.4
20	Las demás partes de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	30	0.4
21	Prod. lamin. planos de acero inox. de esp. < = 6 mm y ancho entre 710 y 1350 mm	29	0.4
22	Conj. diferencial integral, c/caja de vel. diferencial c/ o s/flecha c/sus partes comp.	28	0.4
23	Los demás compuestos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno	27	0.3
24	Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las cabinas	26	0.3
25	Los demás instrumentos, aparatos, y máquinas de medida o control	25	0.3
	Total de las 25	1802	23.1
	Las demás importaciones	5997	76.9

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 11
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNIÓN EUROPEA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	669	7.4
2	Las demás máquinas y aparatos, mecánicos con función propia	304	3.4
3	Trenes de laminación para laminar en caliente	115	1.3
4	Partes p/la fabr. de aparatos emisores y receptores de radiotelefonía, radares, y t.v.	98	1.1
5	Partes p/el ensamble de camiones y autobuses integrales y tractocamiones	82	0.9
6	Aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío > 15000 kg	74	0.8
7	Coches de turismo de cilindrada > 1000 cm ³ , pero < 1500 cm ³	72	0.8
8	Los demás dic. y enciclop. impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ciegos	67	0.7
9	Productos laminados planos de acero inoxidable de espesor > = 3 mm., pero < 4.75 mm	62	0.7
10	Los demás medicamentos para la venta al por menor	58	0.6
11	Las demás partes de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	55	0.6
12	Las demás partes de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	51	0.6
13	Automotores p/vías ferreas y tranvías c/fuente externa de electricidad	47	0.5
14	Aceites en bruto de nabo, colza o de mostaza	46	0.5
15	Máquinas y aparatos para envasar, cerrar capsular y/o empaquetar líquidos	45	0.5
16	Las demás manufacturas de plástico	44	0.5
17	Prod. lamin. planos de acero inox. de esp. < = 6 mm y ancho entre 710 y 1350 mm	44	0.5
18	Leche en polvo o pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas < = 1.5%	44	0.5
19	Circuitos modulares p/los aparatos de telegrafía	43	0.5
20	Conj. diferencial integral, c/caja de vel. diferencial c/ o s/flecha c/sus partes comp.	42	0.5
21	Coches de turismo y vehíc. p/transp. de personas de cilindr. > 1500 cm ³ , pero < = 3000 cm ³	42	0.5
22	Whisky o whiskey cuya graduación alcohólica > = a 40 grados centígrados	41	0.5
23	Los demás compuestos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno	39	0.4
24	Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las cabinas	38	0.4
25	Los demás instrumentos, aparatos, y máquinas de medida o control	35	0.4
	Total de las 25	2256	24.9
	Las demás importaciones	6802	75.1

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 12
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNIÓN EUROPEA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	295	4.4
2	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	122	1.8
3	Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las cabinas	117	1.7
4	Leche en polvo o pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas \leq 1.5%	79	1.2
5	Las demás partes de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	79	1.2
6	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel o cartón	71	1.0
7	Productos laminados planos de acero inoxidable de espesor $> =$ 3 mm., pero $<$ 4.75 mm	70	1.0
8	Partes para la fabricación de máq. automáticas p/el procesamiento de datos y unidades	70	1.0
9	Los demás medicamentos para la venta al por menor	61	0.9
10	Demás aptos. p/tratam. de mat. mediante oper. que impliquen cambio de temp.	50	0.7
11	Automotores p/vías ferreas y tranvías c/fuente externa de electricidad	47	0.7
12	Los demás dic. y enciclop. impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ciegos	42	0.6
13	Máquinas para moldear por soplado	42	0.6
14	Demás partes para aptos. para el corte, seccionamiento, conexión, etc. de circuitos eléct.	36	0.5
15	Partes y accesorios para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	36	0.5
16	Buta-1, 3-dieno (1,3-butadieno) e isopropeno	35	0.5
17	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia	34	0.5
18	Prod. lamin. planos de acero inox. de esp. \leq 6 mm y ancho entre 710 y 1350 mm	34	0.5
19	Trenes de laminación para laminar en frío	33	0.5
20	Las demás manufacturas de plástico	29	0.4
21	2-Etilhexanol	29	0.4
22	Las demás vacunas para la medicina humana	28	0.4
23	Las demás partes de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	28	0.4
24	Máquinas y aptos. para la fabricación o el acabado del fieltro o de las telas sin tejer	26	0.4
25	Leche en polvo o en pastillas sin adición de azúcar, con peso de mat. grasas $>$ 1.5%	26	0.4
	Total de las 25	1519	22.6
	Las demás importaciones	5213	77.4

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 13
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNIÓN EUROPEA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Leche en polvo o en pastillas con azúcar	204	2.9
2	Las demás partes y accesorios de carrocerías	186	2.4
3	Demás partes de motores de émbolo alternativo, enc. por chispa	117	1.5
4	Partes p/fabr. de máq. automáticas p/el procesam. de datos y sus unidades	117	1.5
5	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	105	1.4
6	Los de más ejes con diferencial, incl. con otros órganos de transmisión	91	1.2
7	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	71	0.9
8	Los demás medicamentos para usos terapéuticos, para la venta al por menor	66	0.9
9	Las demás vacunas para medicina humana	52	0.7
10	Prod. lamin. planos de acero inox. de espesor > = 3 mm. pero < 4.75 mm	50	0.6
	Las 10 más importantes	1059	13.7

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 14
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UNIÓN EUROPEA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Demás partes y accesorios de tractores, autos p/transp. > = a 10 personas	234	2.4
2	Leche en polvo o en pastillas con azúcar	190	1.9
3	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	170	1.7
4	Demás partes de motores de émbolo alternativo, enc. por chispa	125	1.3
5	Partes p/fabr. de máq. automáticas p/el procesam. de datos y sus unidades	105	1.1
6	Los demás medicamentos para usos terapéuticos, para la venta al por menor	92	0.9
7	Los de más ejes con diferencial, incl. con otros órganos de transmisión	81	0.8
8	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	79	0.8
9	Las demás partes para aparatos de radiotelefonía, radiotelegrafía, radar, etc.	67	0.7
10	Gasolina, excepto gasolina para aviones	63	0.6
	Las 10 más importantes	1204	12.1

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 15
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ALEMANIA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	569	2335	-1766	2904
1992	492	2484	-1991	2976
1993	430	2852	-2422	3283
1994	395	3101	-2706	3496
1995	515	2687	-2172	3203
1996	641	3174	-2533	3815
1997	719	3902	-3184	4621

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 16
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-BÉLGICA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	305	329	-25	634
1992	287	309	-23	596
1993	226	275	-49	501
1994	271	337	-66	607
1995	487	210	277	697
1996	409	239	170	647
1997	373	327	45	700

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 17
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESPAÑA
1991-1997

Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	1194	576	618	1770
1992	1238	881	357	2119
1993	918	1155	-238	2073
1994	858	1338	-480	2196
1995	797	694	103	1491
1996	907	629	277	1536
1997	939	978	-39	1917

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 18
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-FRANCIA
 1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	621	998	-377	1618
1992	596	1330	-734	1926
1993	456	1105	-649	1561
1994	518	1527	-1009	2045
1995	483	979	-496	1463
1996	426	1019	-593	1445
1997	430	1182	-753	1612

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 19
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-PAÍSES BAJOS
 1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	187	216	-30	403
1992	164	240	-77	404
1993	193	242	-48	435
1994	174	240	-66	415
1995	177	218	-41	395
1996	192	225	-33	417
1997	261.7	261.9	-0.2	524

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 20
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ITALIA
 1991-1997
 Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	170	624	-454	795
1992	147	989	-843	1136
1993	84	835	-751	919
1994	86	1021	-935	1108
1995	197	771	-574	969
1996	140	999	-859	1139
1997	273	1326	-1053	1599

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 21
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-REINO UNIDO
1991-1997

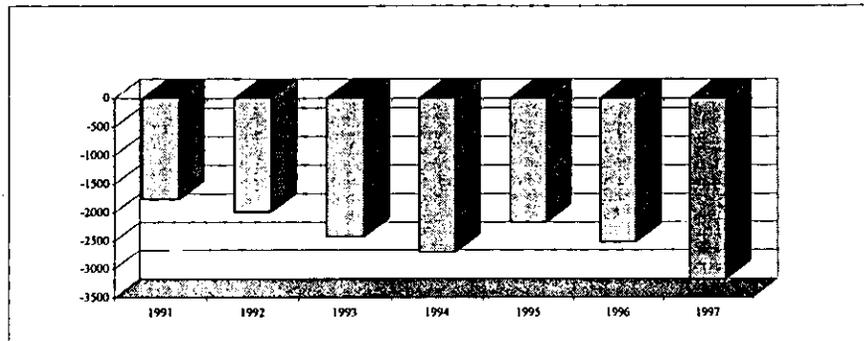
Millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1991	228	500	-273	728
1992	234	621	-387	855
1993	202	593	-391	795
1994	267	707	-439	974
1995	481	532	-51	1013
1996	532	679	-147	1211
1997	664	915	-251	1579

FUENTE: Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 3
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ALEMANIA
1991-1997

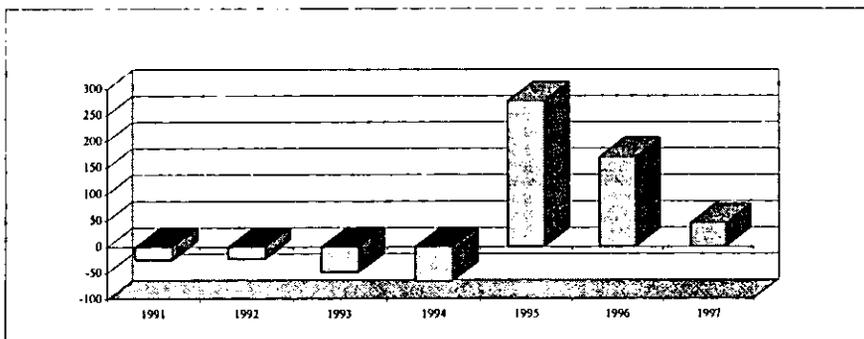
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 4
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-BÉLGICA
1991-1997

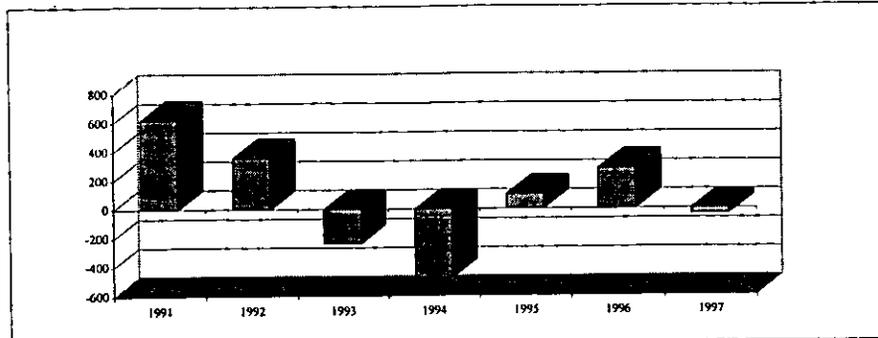
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 5
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ESPAÑA
 1991-1997

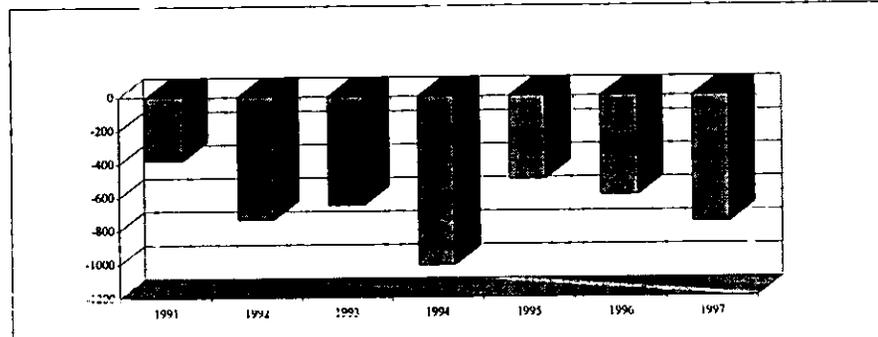
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 6
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-FRANCIA
 1991-1997

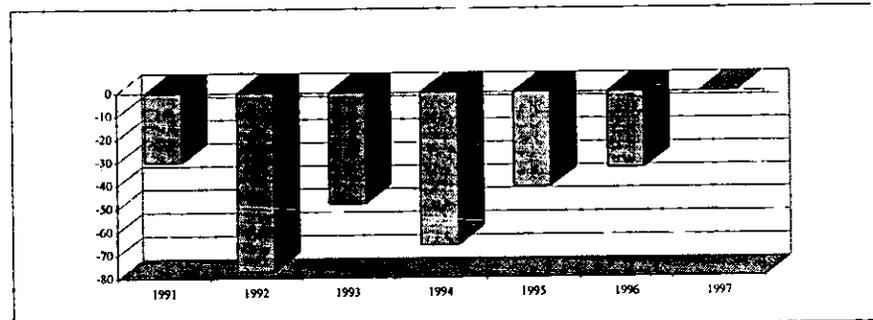
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

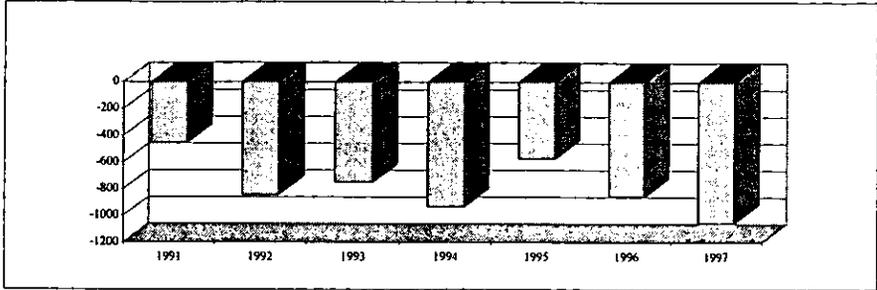
GRÁFICA 7
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-PAÍSES BAJOS
 1991-1997

Millones de dólares



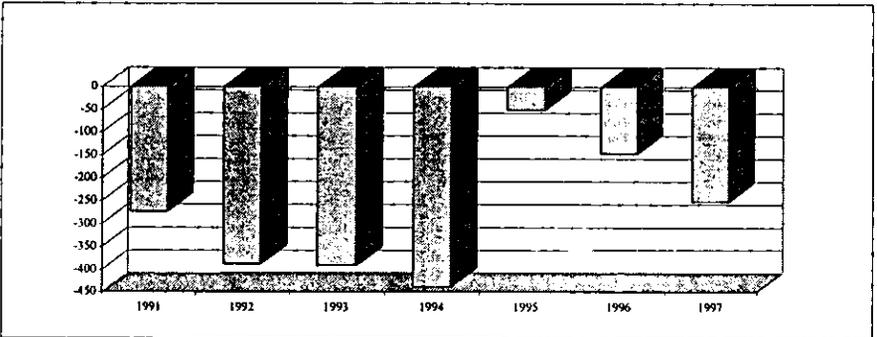
FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 8
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-ITALIA
 1991-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

GRÁFICA 9
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-REINO UNIDO
 1991-1997
 Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Europa, SNCI, SECOFI.

CUADRO 22
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	67	15.4
2	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	32	7.4
3	Miel natural	26	6.0
4	Partes y accesorios de vehículos automóviles: ejes portadores y sus partes	25	5.8
5	Trenes de laminación para laminar en frío	19	4.3
6	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos de turismo	16	3.6
7	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	14	3.3
8	Calzado	13	2.9
9	Café crudo en grano sin cáscara	12	2.8
10	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	11	2.5
	TOTAL	235	54.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 23
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Vehículos automóv. p/transp. de pers. de cilind. entre 1 500 y 3 000 cm ³	50	12.6
2	Partes para máquinas automáticas para procesamiento de datos	33	8.3
3	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	32	8.1
4	Café crudo en grano sin cáscara	25	6.4
5	Miel natural	20	5.0
6	Minerales de zinc y sus concentrados	14	3.4
7	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	11	2.9
8	Turborreactores, turbopropulsores de empuje superior a 25 km	11	2.7
9	Los demás interruptores y seccionadores	11	2.7
10	Calzado	10	2.4
	TOTAL	217	54.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 24
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Vehículos automóv. p/transp. de pers. de cilind. entre 1 500 y 3 000 cm ³	40	7.7
2	Miel natural	22	4.3
3	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	22	4.2
4	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	21	4.0
5	Partes para máquinas automáticas para procesamiento de datos	21	4.0
6	Productos laminados en caliente, planos de hierro sin alear de espesor < a 3 mm	19	3.7
7	Café crudo en grano sin cáscara	17	3.2
8	Productos laminados en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	12	2.2
9	Cuadros, consolas p/distrib. de energía elec., p/tensión <= a 1 000 v	11	2.1
10	Productos laminados en caliente, de hierro sin alear de 14 mm de espesor	11	2.1
	TOTAL	196	37.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 25
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	94	14.6
2	Miel natural	32	5.0
3	Café sin tostar y sin descafeinar	31	4.9
4	Productos laminados en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	26	4.0
5	Cuadros, consolas p/distrib. de energía elec., p/tensión <= a 1 000 v	23	3.7
6	Partes para máquinas automáticas para procesamiento de datos	22	3.4
7	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	18	2.8
8	Vehículos automóv. p/transp. de pers. de cilind. entre 1 500 y 3 000 cm ³	15	2.4
9	Juegos de cables para bujías de encendido	11	1.7
10	Los demás instrumentos, aparatos y máquinas de medida o control	11	1.7
	TOTAL	283	44.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 26
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ALEMANIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	102	14.2
2	Café sin tostar y sin descafeinar	37	5.2
3	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	31	4.4
4	Productos laminados en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a.3 mm.	31	4.3
5	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	24	3.3
6	Cuadros, consolas p/distrib. de energía elec., p/tensión <= a 1 000 v	23	3.2
7	Miel natural	21	3.0
8	Partes, asientos excepto mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinario	17	2.4
9	Las demás partes para motores	15	2.0
10	Barras de hierro o acero sin alear, con muescas, cordones, surcos o relieves	14	2.0
	TOTAL	315	44.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 27
PRINCIPALES EXPORTACIONES A BÉLGICA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	131	57.8
2	Acetato de vinilo	11	4.7
3	Cerveza de malta	8	3.5
4	Los demás carbonatos de magnesio natural	6	2.7
5	Minerales de zinc y sus concentrados	6	2.4
6	Partes y accesorios de vehículos automóviles: ejes portadores y sus partes	5	2.3
7	Ésteres del ácido acrílico	5	2.2
8	Los demás alcoholes etílicos	5	2.0
9	Anhídrido acético	3	1.3
10	Partes para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	3	1.3
	TOTAL	183	80.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 28
PRINCIPALES EXPORTACIONES A BÉLGICA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	130	48.1
2	Acetato de vinilo	16	5.9
3	Minerales de zinc y sus concentrados	15	5.5
4	Cerveza de malta	13	4.9
5	Los demás carbonatos de magnesio natural	13	4.6
6	Ésteres del ácido acrílico	9	3.2
7	Rielés para una tensión <= a 60 v	6	2.3
8	Los demás alcoholes etílicos	6	2.3
9	Café crudo en grano sin cáscara	5	1.8
10	Grasas y aceites lubricantes	5	1.8
	TOTAL	218	80.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 29
PRINCIPALES EXPORTACIONES A BÉLGICA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	174	35.8
2	Aceites crudos de petróleo	67	13.7
3	Acetato de etilo	20	4.1
4	Acetato de vinilo	17	3.4
5	Minerales de zinc y sus concentrados	17	3.4
6	Cerveza de malta	16	3.3
7	Ésteres del ácido acrílico	15	3.1
8	Los demás carbonatos de magnesio natural	13	2.5
9	Los demás prod. semifac. de hierro o acero s/alea, de sección transversal r	11	2.3
10	Ácido tereftálico y sus sales	10	2.0
	TOTAL	360	73.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 30
PRINCIPALES EXPORTACIONES A BÉLGICA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	139	34.0
2	Aceites crudos de petróleo	84	20.5
3	Acetato de etilo	21	5.2
4	Cerveza de malta	19	4.6
5	Minerales de zinc y sus concentrados	15	3.6
6	Acetato de vinilo	11	2.7
7	Los demás carbonatos de magnesio natural	11	2.6
8	Esteres del ácido acrílico	10	2.4
9	Rielés para una tensión <= a 60 v	5	1.3
10	Anhidrido acético	4	1.1
	TOTAL	319	78.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 31
PRINCIPALES EXPORTACIONES A BÉLGICA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	122	32.7
2	Acetato de etilo	27	7.3
3	Cerveza de malta	23	6.1
4	Tereftalato de dimetilo	20	5.5
5	Minerales de zinc y sus concentrados	17	4.6
6	Acetato de vinilo	13	3.6
7	Aceites crudos de petróleo	13	3.5
8	Los demás prod. semifac. de hierro o acero s/alea, de sección transversal r	12	3.3
9	Los demás carbonatos de magnesio natural	9	2.4
10	Productos laminados en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	8	2.1
	TOTAL	264	71.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 32
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	791	86.1
2	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	35	3.8
3	Garbanzos	17	1.8
4	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos de turismo	9	0.9
5	Aviones y demás aeronaves	7	0.8
6	Los demás libros y folletos impresos	5	0.5
7	Cerveza de malta	4	0.3
8	Guarniciones de frenos montadas	3	0.3
9	Materias colorantes de origen vegetal o animal	3	0.2
10	Minerales de manganeso y sus concentrados	3	0.2
	TOTAL	875	95.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 33
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	682	79.4
2	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	31	3.6
3	Garbanzos	28	3.2
4	Coches de turismo y vehic. para el trans. de personas de cilind. < a 1 500 cm3	16	1.8
5	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos de turismo	13	1.5
6	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	5	0.6
7	Cerveza de malta	4	0.4
8	Cuadros, consolas p/distrib. de energía elec., p/tensión <= a 1 000 v	4	0.4
9	Útiles de embutir, estampar o punzonar	4	0.4
10	Los demás libros y folletos impresos	4	0.4
	TOTAL	791	91.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 34
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	515	64.6
2	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	34	4.2
3	Garbanzos	28	3.5
4	Coches de turismo y vehíc. para el trans. de personas de cilind.< a 1 500 cm ³	19	2.4
5	Ácido tereftálico y sus sales	12	1.5
6	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	11	1.4
7	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	10	1.3
8	Camarón blanco del Pacífico	9	1.0
9	Cospeles de metales preciosos	8	0.9
10	Turborreactores, turbopropulsores de empuje > a 25 km	6	0.7
	TOTAL	652	81.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 35
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	582	64.2
2	Garbanzos	45	4.9
3	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	35	3.9
4	Camarones, langostinos y demás decápodos natantia	20	2.2
5	Los demás moluscos, incluso separados de las valvas	19	2.1
6	Partes p/máquinas automáticas para procesamiento de datos	13	1.5
7	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	11	1.3
8	Las demás guarniciones, herrajes y similares, para vehículos automóviles	10	1.1
9	Pantalones largos, de tirantes o cortos de algodón para hombres o niños	10	1.1
10	Materias colorantes de origen vegetal o animal	7	0.8
	TOTAL	752	83.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 36
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESPAÑA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	607	64.7
2	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	45	4.8
3	Partes p/máquinas automáticas para procesamiento de datos	39	4.2
4	Los demás moluscos, incluso separados de las valvas	25	2.7
5	Garbanzos	24	2.5
6	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	10	1.1
7	Las demás jibias y globitos; calamares y potas	8	0.9
8	Materias colorantes de origen vegetal o animal	7	0.8
9	Pantalones largos, de tirantes o cortos de algodón para hombres o niños	7	0.8
10	Etileno	7	0.7
	TOTAL	779	83.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 37
PRINCIPALES EXPORTACIONES A FRANCIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm ³	174	38.1
2	Aceites crudos de petróleo	126	27.5
3	Calzado	12	2.5
4	Aguacates	9	1.9
5	Árboles de transmisión	8	1.8
6	Los demás transistores, excepto los fototransistores	8	1.7
7	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	6	1.3
8	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo de enc. por chispa	5	1.0
9	Café crudo en grano sin cáscara	5	1.0
10	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados	4	0.9
	TOTAL	357	77.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 38
PRINCIPALES EXPORTACIONES A FRANCIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	242	46.7
2	Aceites crudos de petróleo	70	13.4
3	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo de enc. por chispa	17	3.3
4	Partes y accesorios p/máquinas para procesamiento de datos	16	3.0
5	Árboles de transmisión	13	2.6
6	Aguacates	12	2.3
7	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados	12	2.2
8	Los demás transistores, excepto los fototransistores	10	1.9
9	Café crudo en grano sin cáscara	9	1.6
10	Los demás calentadores eléctricos	7	1.3
	TOTAL	408	78.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 39
PRINCIPALES EXPORTACIONES A FRANCIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	194	40.0
2	Partes y accesorios p/máquinas para procesamiento de datos	27	5.4
3	Los demás dispositivos semiconductores	26	5.2
4	Aguacates	16	3.3
5	Aceites crudos de petróleo	16	3.2
6	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados	15	3.0
7	Camarón congelado	11	2.3
8	Plata dorada y platinada en bruto	9	1.7
9	Café crudo en grano sin cáscara	8	1.7
10	Partes identificables como destinadas a los motores de émbolo de enc. por chispa	8	1.6
	TOTAL	330	67.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 40
PRINCIPALES EXPORTACIONES A FRANCIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	109	25.7
2	Partes y accesorios p/máquinas para procesamiento de datos	44	10.2
3	Los demás dispositivos semiconductores	28	6.6
4	Aguacates	18	4.2
5	Aceites crudos de petróleo	16	3.9
6	Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos	16	3.7
7	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados	12	2.8
8	Plata dorada y platinada en bruto	11	2.6
9	Trigo duro	10	2.4
10	Café sin tostar y sin descafeinar	8	2.1
	TOTAL	272	64.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 41
PRINCIPALES EXPORTACIONES A FRANCIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Motores de émbolo alternativo p/propulsión de cilind. > 1 000 cm3	152	35.3
2	Los demás dispositivos semiconductores	30	6.9
3	Partes y accesorios p/máquinas para procesamiento de datos	20	4.7
4	Café sin tostar y sin descafeinar	18	4.2
5	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados	18	4.1
6	Planchas eléctricas	15	3.5
7	Trigo duro	15	3.4
8	Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos	12	2.8
9	Aguacates	11	2.5
10	Plata dorada y platinada en bruto	10	2.3
	TOTAL	301	69.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 42
PRINCIPALES EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	69	35.6
2	Grasas y aceites lubricantes	14	7.2
3	Ácido tereftálico y sus sales	11	5.5
4	Las demás preparaciones químicas	8	4.3
5	Las demás hormonas y sus derivados	6	3.1
6	Trituradoras y mezcladoras de alimentos	6	2.8
7	Estrógenos y progestógenos	5	2.7
8	Poliétileno de densidad > = a 0.94	5	2.6
9	Calzado	4	2.1
10	Las demás materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en la fabricación de escobas cepillos o brochas	4	2.1
	TOTAL	132	68.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 43
PRINCIPALES EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	57	32.7
2	Poliétileno de densidad > = a 0.94	6	3.5
3	Los demás transistores, excepto fototransistores	6	3.2
4	Las demás preparaciones químicas	6	3.2
5	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	5	2.8
6	Las demás hormonas y sus derivados	5	2.6
7	Ácido tereftálico y sus sales	5	2.5
8	Los demás juguetes; modelos reducidos y similares para entretenimiento	4	2.5
9	Estrógenos y progestógenos	4	2.4
10	Café crudo en grano sin cáscara	4	2.1
	TOTAL	102	57.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 44
PRINCIPALES EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	14	7.6
2	Ácido tereftálico y sus sales	11	6.4
3	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	10	5.8
4	Circuitos integrados numéricos o digitales	8	4.3
5	Estrógenos y progestógenos	6	3.2
6	Café crudo en grano sin cáscara	6	3.2
7	Los demás transistores, excepto fototransistores	6	3.2
8	Productos no clasificados	6	3.1
9	Plaquitas, varillas, puntas y artículos	5	2.8
10	Trituradoras y mezcladoras de alimentos	4	2.7
	TOTAL	76	42.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 45
PRINCIPALES EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	33	17.0
2	Los demás medicamentos para su venta al por menor	8	4.2
3	Vacunas para la medicina veterinaria	7	3.6
4	Los demás circuitos integrados monolíticos	6	3.3
5	Etileno	6	3.2
6	Las demás hormonas y sus derivados	6	3.0
7	Estrógenos y progestógenos	6	3.0
8	Las demás amidas cíclicas y sus derivados; sales de estos productos	5	2.8
9	Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos	5	2.8
10	Cigarros (puros) que contengan tabaco	5	2.7
	TOTAL	87	45.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 46
PRINCIPALES EXPORTACIONES A PAÍSES BAJOS
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aceites crudos de petróleo	80	30.7
2	Café sin tostar y sin descafeinar	16	6.0
3	Los demás medicamentos para su venta al por menor	13	4.9
4	Las demás hormonas y sus derivados	12	4.5
5	Los demás circuitos integrados monolíticos	12	4.5
6	Penicilinas y sus derivados con la estructura del ácido penicilánico	10	4.0
7	Cigarros (puros) que contengan tabaco	10	3.8
8	Trigo duro	7	2.5
9	Minerales de zinc y sus concentrados	6	2.4
10	Vacunas para la medicina veterinaria	6	2.3
	TOTAL	172	65.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 47
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ITALIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás formas de oro en bruto	27	31.5
2	Aceites crudos de petróleo	6	7.5
3	Garbanzos	2	2.8
4	Tercftalato de dimetilo	2	2.7
5	Prod. lam. planos de acero inox. de espesor \geq a 0.5 mm pero \leq a 1 mm	2	2.5
6	Las demás formas de oro semilabradas	2	2.5
7	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto, de tirantes o cortos (excepto los de baño), de punto, para hombres o niños, de lana o pelo fino	2	2.3
8	Productos no clasificados dentro de la tarifa arancelaria	2	2.2
9	Prod. lam. planos de acero inox. de espesor $>$ a 1 mm pero $<$ a 3 mm	2	2.1
10	Calzado	2	2.0
	TOTAL	49	58.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 48
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ITALIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás formas de oro en bruto	8	9.2
2	Mármol y travertinos, y demás piedras cálizas de talla, en bruto o desbastados	6	6.8
3	Los demás aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos para una tensión \leq a 1 000 voltios	6	6.5
4	Tereftalato de dimetilo	5	5.9
5	Garbanzos	5	5.7
6	Las demás materias minerales no expresadas ni comprendidas en otra parte	4	4.5
7	Las demás formas de oro semilabradas	3	3.4
8	Las demás partes y accesorios de telares	2	2.8
9	Hilados de rayón viscosa, sin torsión o con una torsión \leq a 120 vueltas por metro	2	2.8
10	Prod. lam. planos de acero inox. de espesor \geq a 0.5 mm pero \leq a 1 mm	2	2.4
	TOTAL	43	50.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 49
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ITALIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Betunes, cremas y preparaciones similares	29	14.6
2	Plena flor y plena flor dividida	16	7.9
3	Ácido tereftálico y sus sales	13	6.3
4	Tomates preparados o conservados, excepto en vinagre o en ácido acético	10	5.1
5	Tereftalato de dimetilo	10	5.1
6	Las demás ceras artificiales y ceras preparadas	7	3.5
7	Productos cuyas fracciones no son clasificadas	6	3.1
8	Las demás máquinas de escribir de peso \leq a 12 kg sin estuche	6	3.0
9	Garbanzos	5	2.6
10	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	5	2.4
	TOTAL	107	53.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 50
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ITALIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Lana peinada a granel	12	8.9
2	Garbanzos	8	5.7
3	Tereftalato de dimetilo	8	5.6
4	Los demás trapos, cordeles, de materia textil, en desperdicios	5	3.7
5	Artículos de cuarzo o demás sílices fundidos	5	3.3
6	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar p/la hilatura de poliésteres	4	3.0
7	Los demás moluscos, incluso separados de las valvas	4	2.9
8	Ácido tereftálico y sus sales	3	2.3
9	Rodamientos de bolas	3	2.2
10	Fibras sintéticas discontinuas, acrílicas o modacrílicas cardadas, para la hilatura	3	2.2
	TOTAL	55	39.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 51
PRINCIPALES EXPORTACIONES A ITALIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Los demás desperdicios y desechos de fundición de hierro o acero	24	8.9
2	Los demás trapos, cordeles, de materia textil, en desperdicios	23	8.4
3	Los demás muebles y sus partes	13	4.7
4	Máquinas de escribir automáticas	12	4.4
5	Ácido tereftálico y sus sales	12	4.3
6	Trigo duro	12	4.3
7	Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios	11	4.1
8	Los demás pulpos	11	4.0
9	Granito simplemente troceado, por aserrado o de otro modo	11	4.0
10	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	9	3.2
	TOTAL	138	50.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 52
PRINCIPALES EXPORTACIONES AL REINO UNIDO
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	27	13.2
2	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	17	8.4
3	Grasas y aceites lubricantes	14	7.1
4	Aceites crudos de petróleo	13	6.4
5	Minerales de zinc y sus concentrados	10	5.0
6	Plata, incluida la plata dorada y la platinada, en bruto	8	3.6
7	Los demás prod. intermedios de hierro o acero sin alear de sección transversal	7	3.6
8	Cerveza de malta	6	2.8
9	Las demás partes identificables exclusiva o principalmente para los motores de émbolo de encendido por chispa y por compresión	5	2.6
10	Los demás juguetes (modelos reducidos a escala y modelos similares)	5	2.4
	TOTAL	112	55.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 53
PRINCIPALES EXPORTACIONES AL REINO UNIDO
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Plata dorada y platinada en bruto	35	12.9
2	Aceites crudos de petróleo	30	11.2
3	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	21	7.9
4	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf., p/la extracc. de petróleo	11	4.0
5	Partes y accesorios de máquinas para procesamiento de datos	11	4.0
6	Grasas y aceites lubricantes	10	3.6
7	Desperdicios y desechos de pilas, baterías de pilas o acumuladores eléctricos	10	3.6
8	Minerales de zinc y sus concentrados	8	2.9
9	Las demás partes ident. exclusiva o principalmente para los motores de émbolo	6	2.3
10	Aceite de soya en bruto, incluso desgomado	6	2.3
	TOTAL	148	54.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 54
PRINCIPALES EXPORTACIONES AL REINO UNIDO
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Plata dorada y platinada en bruto	44	9.1
2	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	36	7.3
3	Aceites crudos de petróleo	34	7.0
4	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	30	6.4
5	Desbastes en rollo p/chapas de hierro, con un cont. de carbono < a 0.25% en peso	21	4.3
6	Tereftalato de dimetilo	17	3.4
7	Tubos de entubado o de prod. y vástagos de perf. p/la extracc. de petróleo o gas	16	3.3
8	Mieles incristalizables	13	2.8
9	Fuel-oil	12	2.4
10	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el procesamiento de datos	11	2.2
	TOTAL	234	48.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 55
PRINCIPALES EXPORTACIONES AL REINO UNIDO
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Azúcar refinada	67	12.5
2	Plata dorada y platinada en bruto	52	9.8
3	Partes y accesorios de máquinas para procesamiento de datos	28	5.2
4	Aceites crudos de petróleo	22	4.1
5	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	20	3.8
6	Películas para fotos en color de anchura entre 16 y 35 mm	19	3.5
7	Café sin tostar y sin descafeinar	18	3.4
8	Demás tubos de producción, y de perforación, para la extracción de petróleo o gas	15	2.9
9	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	14	2.7
10	Las demás melazas procedentes de la extracción o del refinado del azúcar	12	2.2
	TOTAL	267	50.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 56
PRINCIPALES EXPORTACIONES AL REINO UNIDO
 1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Azúcar refinada	52	7.9
2	Películas para fotos en color de anchura entre 16 y 35 mm	52	7.8
3	Plata dorada y platinada en bruto	51	7.7
4	Aceites crudos de petróleo	48	7.3
5	Partes y accesorios de máquinas para procesamiento de datos	30	4.5
6	Café sin tostar y sin descafeinar	30	4.5
7	Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos	20	2.9
8	Los demás aparatos de telecomunicación por corriente portadora	16	2.5
9	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	14	2.2
10	Máquinas automáticas p/proces. de datos, digitales, portátiles, de peso < = 10 kg	13	2.0
	TOTAL	326	49.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 57
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	554	19.4
2	Partes y componentes para el ensamble de camiones y autobuses integrales y tractocamiones	137	4.8
3	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas <= 1.5%	87	3.0
4	Cospeles de acero inoxidable, cuando sean importados por el Banco de México	31	1.0
5	Rótulas para el sistema de suspensión	28	0.9
6	Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las cabinas	26	0.9
7	Vehículos p/transp. de personas de cilind. > a 3 000 cm ³	21	0.7
8	Máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	19	0.6
9	Máquinas de medida o de control	16	0.5
10	Prods. lamin. planos de acero inoxidable de esp. >= a 3 mm pero < a 4.75 mm	16	0.5
	TOTAL	935	32.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 58
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	632	20.3
2	Trenes de laminación para laminar en caliente	83	2.6
3	Partes y componentes para el ensamble de camiones y autobuses integrales y tractocamiones	68	2.2
4	Rótulas para el sistema de suspensión	42	1.3
5	Vehículos p/transp. de personas de cilind. > a 3 000 cm ³	31	0.9
6	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas <= 1.5%	28	0.9
7	Prods. lamin. planos de acero inoxidable de esp. >= a 3 mm pero < a 4.75 mm	26	0.8
8	Las demás parts. de motores de émbolo alternativo de enc. de chispa y compresión	23	0.7
9	Máquinas para oficina	22	0.7
10	Máquinas para hilar de materia textil	21	0.6
	TOTAL	976	31.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 59
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	632	20.3
2	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	83	2.6
3	Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las cabinas	68	2.2
4	Partes p/motores de émbolo, de encendido por chispa	42	1.3
5	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas \leq 1.5%	31	0.9
6	Los demás aparatos y dispositivos p/tratam. de mat. mediante oper. que impliquen cambio de temperatura	28	0.9
7	Prods. lamin. planos de acero inoxidable de esp. \geq a 3 mm pero $<$ a 4.75 mm	26	0.8
8	2-Etilhexanol	23	0.7
9	Partes y componentes para el ensamble de camiones y autobuses integrales y tractocamiones	22	0.7
10	Máquinas y aparatos para la fabricación o el acabado del fieltro o de las telas sin tejer	21	0.6
	TOTAL	976	31.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 60
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás partes de tractores, autos p/transporte \geq 10 personas	154	4.9
2	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas \leq 1.5%	122	3.9
3	Partes p/motores de émbolo, de encendido por chispa	83	2.6
4	Los demás ejes con diferencial	75	2.4
5	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	58	1.8
6	Partes p/fabr. de prods. de máq. p/procesamiento de datos	56	1.8
7	Máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	37	1.2
8	Los demás aparatos para filtrar o depurar gases	26	0.8
9	Vehículos p/transp. de personas de cilindr. entre 1 500 y 3 000 cm ³	25	0.8
10	Los demás frenos y servofrenos y sus partes	24	0.8
	TOTAL	660	21.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 61
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ALEMANIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás partes de tractores, autos p/transporte > = 10 personas	233	6.0
2	Partes p/motores de émbolo, de encendido por chispa	110	2.8
3	Máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	88	2.3
4	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas < = 1.5%	87	2.2
5	Partes p/fabr. de prods. de máq. automáticas p/procesamiento de datos y sus unidades	82	2.1
6	Los demás ejes con diferencial	80	2.0
7	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	75	1.9
8	Los demás motores de émbolo alternativo o rotativo, de cilindrada > a 1 000 cm ³	46	1.2
9	Las demás ptes para aptos. para el corte, seccionamiento, conexión, etc. de cirto electr.	34	0.9
10	Los demás frenos y servofrenos y sus partes	33	0.8
	TOTAL	868	22.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 62
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE BÉLGICA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes para la fabricación de aparatos eléctricos, emisores, radar, receptores	82	29.7
2	Grasa butírica deshidratada	11	3.8
3	Los demás medicamentos	7	2.5
4	Abonos minerales o químicos	7	2.5
5	Piperazina y sus derivados de sustitución	7	2.4
6	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas < = 1.5%	6	2.2
7	Prods. lamin. en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	6	2.2
8	Metionina	6	2.2
9	Cables de acero latonado para fabricación de neumáticos	6	2.1
10	Las demás partes identificables p/ aparatos p/corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos	5	1.6
	TOTAL	143	51.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 63
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE BÉLGICA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes para la fabricación de aparatos eléctricos, emisores, radar, receptores	73	21.6
2	Grasa butírica deshidratada	13	3.8
3	Prods. lamin. en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	13	3.7
4	Los demás medicamentos	10	2.8
5	Prods. lamin. planos de hierro sin alcar, estañados de espesor < a 0.5 mm	9	2.7
6	Abonos minerales o químicos	7	1.9
7	Cables de acero latonado para fabricación de neumáticos	6	1.9
8	Partes para la fabricación de tractores	6	1.9
9	Las demás partes para aparatos de corte, cuadros, p/distr. de electricidad	6	1.8
10	Partes de accesorios d/tractores de rueda c/toma de fuerza de 3 ptos.	6	1.7
	TOTAL	149	43.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 64
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE BÉLGICA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Grasa butírica deshidratada	15	6.9
2	Partes para la fabricación de aparatos eléctricos, emisores, radar, receptores	14	6.7
3	Telares para tejidos de anchura > a 30 cm	9	4.2
4	Prods. lamin. planos de hierro sin alcar, estañados de espesor < a 0.5 mm	9	4.1
5	Partes de accesorios d/tractores de rueda c/toma de fuerza de 3 ptos.	8	3.9
6	Cables de acero latonado para fabricación de neumáticos	8	3.7
7	Las demás partes para aparatos de corte, cuadros, p/distr. de electricidad	6	2.9
8	Las demás máquinas y telares de punto	5	2.4
9	Partes para la fabricación de tractores	5	2.3
10	Los demás medicamentos	5	2.3
	TOTAL	84	39.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 65
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE BÉLGICA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes para la fabricación de aparatos eléctricos, emisores, radar, receptores	19	8.1
2	Telares para tejidos de anchura > a 30 cm	15	6.3
3	Partes de accesorios d/tractores de rueda c/toma de fuerza de 3 ptos.	14	5.8
4	Grasa butírica deshidratada	10	4.1
5	Las demás vacunas para la medicina humana	6	2.7
6	Las demás partes para aparatos de corte, cuadros, p/distr. de electricidad	6	2.6
7	Los demás aparatos p/el corte, derivación o conexión de circuitos eléctricos	6	2.6
8	Poliestireno cristal	5	2.2
9	Cables de acero latonado para fabricación de neumáticos	5	2.2
10	Los demás medicamentos mezclados entre si	5	2.0
	TOTAL	91	38.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 66
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE BÉLGICA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes para la fabricación de aparatos eléctricos, emisores, radar, receptores	51	15.5
2	Telares para tejidos de anchura > a 30 cm	26	8.0
3	Partes de accesorios d/tractores de rueda c/toma de fuerza de 3 ptos.	22	6.7
4	Poliestireno cristal	10	3.0
5	Grasa butírica deshidratada	9	2.7
6	Prods. lamin. planos de hierro sin alear, estañados de espesor < a 0.5 mm	8	2.6
7	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de mat. grasas <= 1.5%	8	2.3
8	Compresores o motocompresores de tornillo sin fin	6	1.8
9	Los demás medicamentos con hormonas, sin antibióticos	6	1.8
10	Las demás vacunas para la medicina humana	5	1.7
	TOTAL	151	46.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 67
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESPAÑA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Los demás diccionarios y enciclopedias impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ ciegos	50	4.3
2	Aparatos auxiliares para las calderas de vapor y para las de calefacción central	43	3.7
3	Mezclas a base de dodecibenceno	31	2.7
4	Trenes de laminación para laminar en caliente	29	2.5
5	Partes de calderas de vapor	29	2.5
6	Losas para pavimentación o revestimiento	23	2.0
7	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español	19	1.6
8	Libros impresos en español, excepto los publicados en México	18	1.5
9	Las demás aeronaves	18	1.5
10	Mecanismos para celda de flotación	15	1.2
	TOTAL	275	23.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 68
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESPAÑA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Coches de turismo de cilindrada > 1 000 cm3 pero < 1 500 cm3	72	5.3
2	Los demás diccionarios y enciclopedias impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ ciegos	63	4.6
3	Automotores p/vías férreas y tranvías de fuente externa de electricidad	47	3.5
4	Partes y componentes para el ensamble de automóviles	37	2.7
5	Coches de turismo y vehic. p/transp. de personas de cilindr. > 1 500 cm3 pero < = 3 000 cm3	31	2.3
6	Libros impresos en español, excepto los publicados en México	28	2.1
7	Losas para pavimentación o revestimiento	28	2.0
8	Prods. lamin. planos de acero inoxidable de esp. > = a 3 mm pero < a 4.75 mm	27	1.9
9	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español	23	1.7
10	Baldosas y losas de cerámica	22	1.6
	TOTAL	378	27.7

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 69
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESPAÑA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Automotores p/vías férreas y tranvías de fuente externa de electricidad	47	6.7
2	Los demás diccionarios y enciclopedias impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ ciegos	39	5.6
3	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel o cartón	34	4.8
4	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español	15	2.1
5	Alquilbenceno lineal	14	2.0
6	Libros impresos en español, excepto los publicados en México	13	1.9
7	Prods. lamin. planos de acero inoxidable de esp. > = a 3 mm pero < a 4.75 mm	13	1.8
8	Coches de viajeros	12	1.7
9	Brandy o "wainbrand"	12	1.7
10	Buta-1,3-dieno e isopreno	9	1.2
	TOTAL	208	29.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 70
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESPAÑA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Los demás diccionarios y enciclopedias impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ ciegos	28	4.5
2	Prods. de hierro, laminados en caliente de espesor > a 10 mm	15	2.4
3	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español	13	2.1
4	Las demás partes de candados, cerraduras y cerrojos	12	1.9
5	Libros impresos en español, excepto los publicados en México	10	1.6
6	Buta-1,3-dieno e isopreno	10	1.6
7	Alternadores, con capacidad < a 24 volts y peso < a 10 kg	10	1.6
8	Alambrón de hierro o acero sin alear de sección circular de diám. < a 14 mm	9	1.5
9	Los demás aminoácidos y sus ésteres; sales de estos productos	8	1.2
10	Las demás máquinas de enrollar, curvar, plegar, de control numérico	7	1.1
	TOTAL	122	19.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 71
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESPAÑA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Los demás diccionarios y enciclopedias impresos en español, excepto p/la enseñanza prim. p/ ciegos	43	4.4
2	Prods. de hierro, laminados en caliente de espesor > a 10 mm	34	3.4
3	Las demás máquinas y aparatos mecánicos en una función propia	22	2.3
4	Libros impresos en español, excepto los publicados en México	18	1.8
5	Trenes de laminación para laminar en frío	17	1.7
6	Losas para pavimentación o revestimiento	17	1.7
7	Diarios y publicaciones periódicas impresos en español	15	1.5
8	Buta-1,3-dieno e isopreno	13	1.3
9	Los demás medicamentos para usos terapéuticos, para la venta al por menor	11	1.2
10	Las demás partes de candados, cerraduras y cerrojos	11	1.1
	TOTAL	201	20.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 72
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE FRANCIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Aviones y demás vehículos aéreos de peso en vacío > 15 000 kg	115	10.4
2	Evaporadores de múltiple efecto	19	1.7
3	Lociones con perfume	18	1.6
4	Las demás aeronaves	17	1.5
5	Cognac	15	1.3
6	Rotores terminados para su ensamble final	14	1.2
7	Los demás perfumes y aguas de tocador	13	1.2
8	Metionina	12	1.0
9	Las demás preparaciones de belleza	11	1.0
10	Los demás motores	11	1.0
	TOTAL	245	21.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 73
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE FRANCIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	264	17.3
2	Aviones y demás vehículos aéreos de peso en vacío > 15 000 kg	74	4.8
3	Las demás partes p/motores de émbolo, de enc. p/compresión de enc. p/chispa	41	2.6
4	Leche en polvo o pastillas sin adición de azúcar, con peso de mat. grasas > 1.5%	35	2.2
5	Máquinas de moldear por soplado	25	1.6
6	Lociones con perfume	21	1.4
7	Aceites en bruto	19	1.2
8	Cognac	18	1.1
9	Las demás manufacturas de plástico	16	1.0
10	Las demás aeronaves	15	0.9
	TOTAL	528	34.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 74
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE FRANCIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Máquinas de moldear por soplado	36	3.6
2	Trenes de laminación para laminar en frío	30	3.0
3	Las demás vacunas para medicina humana	22	2.2
4	Las demás partes p/motores de émbolo, de enc. p/compresión de enc. p/chispa	21	2.1
5	Lociones con perfume	16	1.6
6	Partes de diodos, transistores y dispositivos semiconductores	15	1.5
7	Circuitos modulares	12	1.2
8	Caseína	12	1.2
9	Parts y acces. para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	12	1.1
10	Reguladores	11	1.1
	TOTAL	187	18.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 75
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE FRANCIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás vacunas para medicina humana	42	4.1
2	Leche en polvo o pastillas con adición de azúcar	37	3.6
3	Tarjetas provistas de circuitos integrados electrónicos	32	3.1
4	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	26	2.5
5	Aviones con motor a reacción, con peso en vacío entre 2 000 y 15 000 kg	20	2.0
6	Las demás partes p/motores de émbolo, de enc. p/compresión de enc. p/chispa	18	1.8
7	Lociones con perfume	18	1.7
8	Partes de diodos, transistores y dispositivos semiconductores	14	1.4
9	Motores = < a 264 w. y 12 v. p/limpiaparabrisas, elevadores de cristales	14	1.3
10	Prod. lamin. planos de acero inox. de espesor > = 3 mm pero < a 4.75 mm	13	1.3
	TOTAL	234	22.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 76
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE FRANCIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás semillas de nabo o de colza, incluso quebrantadas	42	3.6
2	Tarjetas provistas de circuitos integrados electrónicos	32	2.7
3	Las demás vacunas para medicina humana	29	2.4
4	Lociones con perfume	25	2.1
5	Leche en polvo o pastillas con adición de azúcar	23	1.9
6	Partes de diodos, transistores y dispositivos semiconductores	21	1.8
7	Las demás partes p/motores de émbolo, de enc. p/compresión de enc. p/chispa	14	1.2
8	Las demás partes para motores y generadores eléctricos	14	1.2
9	Las demás preparaciones de belleza, de maquillaje	14	1.2
10	Máquinas de moldear por soplado	14	1.2
	TOTAL	228	19.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 77
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAÍSES BAJOS
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Quesos duros o semiduros con un contenido de materias grasas < a 40%	13	5.3
2	Prod. lamin. en caliente, de hierro sin enrollar de espesor < a 3 mm	11	4.5
3	Aparatos de tomografía computarizada	8	3.3
4	Máquinas para montar lámparas, tubos o válvulas eléctricas o electrónicas o lámparas de destello, que tengan una envoltura de vidrio	7	3.0
5	Buta-1,3-dieno e isopreno	7	2.8
6	Aceites en bruto	6	2.5
7	Cámaras tomavistas para estudio de televisión	5	2.2
8	Caseinatos	5	1.8
9	Placas, hojas, láminas, hojas o tiras, de plástico, impregnadas o recubiertas con reactivos para diagnóstico o laboratorio	4	1.6
10	Grasa butírica deshidratada	4	1.6
	TOTAL	70	28.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 78
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAÍSES BAJOS
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Quesos duros o semiduros con un contenido de materias grasas < a 40%	15	6.0
2	Buta-1,3-dieno e isopreno	11	4.7
3	Parts y acces. para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	7	2.7
4	Fotocopiadoras ópticas o por contacto	6	2.5
5	Los demás aparatos de electrodiagnóstico	6	2.3
6	Las demás partes p/motores de émbolo, de enc. p/compresión de enc. p/chispa	5	2.0
7	Cátodos y secciones de cátodos	4	1.7
8	Caseinatos	4	1.5
9	Aceites en bruto	4	1.4
10	Los demás fungicidas	3	1.2
	TOTAL	65	26.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 79
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAÍSES BAJOS
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Fotocopiadoras ópticas o por contacto	23	10.4
2	Parts y acces. para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	15	6.6
3	Buta-1,3-dieno e isopreno	10	4.4
4	Quesos duros o semiduros con un contenido de materias grasas < a 40%	6	2.7
5	Máquinas para el estampado	5	2.4
6	Ácido 7-amino-desacetoxi-cefalosporánico	5	2.0
7	Caseinatos	4	1.8
8	Ácido 3 trifluorometil-difenil-amino-2	3	1.5
9	Fécula de papa	3	1.4
10	Los demás medicamentos para la venta al por menor	3	1.4
	TOTAL	77	34.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 80
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAÍSES BAJOS
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Ácido 7-amino-desacetoxi-cefalosporánico	25	11.0
2	Fotocopiadoras ópticas o por contacto	20	8.8
3	Parts y acces. para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	11	4.7
4	Buta-1,3-dieno e isopreno	9	4.2
5	Quesos duros o semiduros con un contenido de materias grasas < a 40%	5	2.4
6	Alfa-fenilglicina	5	2.3
7	Las demás máq. y aparatos p/llevar, cerrar, o etiquetar botellas, botes, cajas	4	1.8
8	Aparatos de transmisión-recepción p/multiplicación de canales telefónicos	3	1.5
9	Los demás fungicidas	3	1.5
10	Caseinatos	3	1.3
	TOTAL	88	39.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 81
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE PAÍSES BAJOS
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Fotocopiadoras ópticas o por contacto	15	5.8
2	Ácido 7-amino-desacetoxi-cefalosporánico	11	4.0
3	Buta-1,3-dieno e isopreno	9	3.4
4	Papeles para fotografía	7	2.7
5	Bencil penicilina potásica	7	2.5
6	Quesos duros o semiduros con un contenido de materias grasas < a 40%	6	2.4
7	Parts y acces. para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	6	2.3
8	Las demás prep. a base de produc. lácteos con un cont. de sólíd. lact. > al 10%	6	2.2
9	Leche en polvo o en pastillas con adición de azúcar	5	2.0
10	Los demás aparatos elevadores o transportadores para mercancías	5	1.8
	TOTAL	77	29.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 82
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ITALIA
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Máquinas para envasar leche, jugos, frutas	17	2.0
2	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	12	1.4
3	Máquinas para hilar de materia textil	12	1.3
4	Trenes de laminación para laminar en caliente	11	1.2
5	Hornos de arco	10	1.2
6	Conjuntos para entrenamiento (deportes), monos (overoles) y conjuntos de esquí y trajes de baño para mujeres o niñas	10	1.1
7	Trajés, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto, de tirantes o cortos (excepto los de baño) para hombres o niños, de lana o pelo fino	10	1.1
8	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia	9	1.0
9	Los demás antibióticos	8	0.9
10	Las demás máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación	7	0.8
	TOTAL	106	12.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 83
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ITALIA
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Trenes de laminación para laminar en caliente	28	2.7
2	Máquinas para envasar, cerrar, capsular y/o empaquetar líquidos	27	2.6
3	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	23	2.2
4	Máquinas de dividir o moldear la masa	18	1.7
5	Máquinas para hilar de materia textil	11	1.0
6	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia	11	1.0
7	Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, con peto, de tirantes o cortos (excepto los de baño) para hombres o niños, de lana o pelo fino	10	1.0
8	Los demás antibióticos	9	0.8
9	Las demás máquinas y aparatos para llenar, cerrar, capsular o etiquetar botellas	8	0.7
10	Los demás moldes para moldeo por inyección o compresión	8	0.7
	TOTAL	153	14.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 84
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ITALIA
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	19	2.4
2	Máquinas para envasar, cerrar, capsular y/o empaquetar líquidos	15	1.8
3	Buta-1,3-dieno e isopreno	13	1.6
4	Máquinas para moldeo de piezas de vajilla	10	1.3
5	Las demás máquinas y aparatos para el trabajo de la pasta de papel	9	1.2
6	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel o cartón	9	1.1
7	Cortadoras, plegadoras, cortadoras de boinas o de rollos, excepto las embobinadoras o desembobinadoras, incluso con dispositivo de corte	9	1.1
8	Cueros y pieles barnizados (charolados) o revestidos; cueros y pieles metalizados	9	1.1
9	Los demás tubos y perfiles huecos, de sección circular de acero inoxidable, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	8	1.0
10	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia	8	1.0
	TOTAL	109	13.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 85
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ITALIA
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Las demás máqs. p/pulverizar, mezclar tierra o piedras minerales	24	2.4
2	Las demás bombas de aire o vacío	18	1.8
3	Aguardiente de vino o de orujo de uvas, grad. alcohólica = > a 80° gl	18	1.8
4	Prod. lamin. planos de acero inox. de espesor > = 3 mm pero < a 4.75 mm	18	1.8
5	Máquinas para envasar, cerrar, capsular y/o empaquetar líquidos	17	1.7
6	Lamin. de acero inox. de espesor < = a 6 mm y ancho entre 710 y 1 350 mm	13	1.3
7	Los demás intercambiadores de calor	11	1.1
8	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	11	1.1
9	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	11	1.1
10	Aparatos elevadores o transportadores, de acción continua, para mercancías	10	1.0
	TOTAL	151	15.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 86
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ITALIA
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Trenes de laminación para laminar en caliente	46	3.5
2	Las demás máquinas de colar	34	2.6
3	Línea continua para la fabricación de losetas o baldosas de pasta cerámica	30	2.3
4	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia	22	1.7
5	Máquinas para el hilado de materias textiles	22	1.6
6	Hornos de arco	12	0.9
7	Centros de mecanizados	12	0.9
8	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	12	0.9
9	Equipos Carrier sobre líneas de alta tensión, para transmisión telefónica	11	0.8
10	Prod. lamin. planos de acero inox. de espesor > = 3 mm pero < a 4.75 mm	11	0.8
	TOTAL	212	16.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 87
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE REINO UNIDO
1993

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Whisky o whiskey cuya graduación alcohólica = > a 40° gl	39	6.6
2	Aviones y demás vehículos aéreos de peso en vacío > a 15 000 kg	20	3.3
3	Las demás partes p/aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	18	2.9
4	Motores utilizados para la propulsión de vehículos	13	2.1
5	Películas fotográficas en rollos maestros, para exposiciones fotográficas, no perforadas, de uso en las artes gráficas, con peso unitario = > a 100 kg	12	2.0
6	Los demás medicamentos para usos terapéuticos para la venta al por menor	12	1.9
7	Bencil penicilina potásica	9	1.5
8	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de materias grasas < = 1.5%	9	1.5
9	Novobiocina, cefalosporina, monensina, pirrolnitrina, sus sales y otros derivados de sustitución excepto monohidrato de cefalexina	8	1.3
10	Herbicidas, excepto los formulados a base de: acifluorfen, barban, setoxidin, dala- pon, difenamida, etidimuron, hexazinona, linuron, tidiazuron	7	1.2
	TOTAL	147	24.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 88
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE REINO UNIDO
1994

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Whisky o whiskey cuya graduación alcohólica = > a 40° gl	41	5.7
2	Partes para la fabricación de tractores agrícolas	12	1.6
3	Motores utilizados para la propulsión de vehículos	11	1.5
4	Tractores de rueda con toma de fuerza o enganche de tres puntos	11	1.5
5	Los demás medicamentos para usos terapéuticos para venta al por menor	10	1.4
6	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, para la fabricación de motores de émbolo alternativo y rotativos, de enc. x chispa o compresión	10	1.4
7	Bencil penicilina potásica	10	1.3
8	Las demás partes para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	9	1.2
9	Partes p/la fab. de motores de émbolo alternativo y rotativos	9	1.2
10	Circuitos modulares	8	1.1
	TOTAL	131	17.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 89
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE REINO UNIDO
1995

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes p/fabr. de máq. automáticas p/el procesam. de datos y sus unidades	50	9.4
2	Whisky o whiskey cuya graduación alcohólica = > a 40° gl	22	4.0
3	Los demás medicamentos para usos terapéuticos para venta al por menor	11	2.1
4	Bencil penicilina potásica	10	1.8
5	Motores utilizados para la propulsión de vehículos	9	1.7
6	Preparados antidetonantes para carburantes, a base de tetraetilo de plomo	7	1.3
7	Los demás compuestos heterocíclicos	7	1.2
8	Partes y accesorios reconocibles como concebidas exclusivamente para aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	7	1.2
9	Novobiocina, cefalosporina, monensina, pirrolnitrina, sus sales y otros derivados de sustitución excepto monohidrato de cefalexina	7	1.2
10	Libros, folletos e impresos en relieve para uso de ciegos	7	1.2
	TOTAL	137	25.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 90
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE REINO UNIDO
1996

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Partes p/fabr. de máq. automáticas p/el procesam. de datos y sus unidades	45	6.6
2	Motores utilizados para la propulsión de vehículos	19	2.8
3	Herbicidas	16	2.4
4	Whisky cuya graduación alcohólica sea = > a 40° gl	16	2.3
5	Lecche en polvo o en pastillas con adición de azúcar	14	2.0
6	Los demás medicamentos para usos terapéuticos, para venta al por menor	13	2.0
7	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	12	1.8
8	Preparados antidetonantes para carburantes, a base de tetraetilo de plomo	12	1.8
9	Novobiocina, cefalosporina, monensina, pirrolnitrina	10	1.5
10	Partes y accesorios p/aparatos de fotocopia por sistema óptico y de termocopia	9	1.4
	TOTAL	166	24.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

CUADRO 91
PRINCIPALES IMPORTACIONES PROVENIENTES DE REINO UNIDO
1997

LUGAR	PRODUCTO	MILLONES DE DÓLARES	PARTICIPACIÓN %
1	Gasolina, excepto la gasolina para avión	45	4.9
2	Leche en polvo o en pastillas con azúcar, con peso de materias grasas <= 1.5%	36	4.0
3	Motores utilizados para la propulsión de vehículos	32	3.4
4	Sistema de recepción de microondas vía satélite	29	3.2
5	Whisky cuya graduación alcohólica sea = > a 40° gl	19	2.1
6	Partes p/fabr.de máq. automáticas p/el procesam. de datos y sus unidades	18	2.0
7	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	18	1.9
8	Partes para la fabricación de tractores agrícolas	17	1.9
9	Los demás medicamentos para usos terapéuticos, para venta al por menor	15	1.7
10	Leche en polvo o en pastillas con adición de azúcar	10	1.1
	TOTAL	239	26.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.