

3084111  
2



**UNIVERSIDAD LATINA, S.C.**  
CAMPUS SUR

**ESCUELA DE ECONOMÍA**  
INCORPORADA A LA UNAM.

**COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA Y LAS  
POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN DE CEMENTO MEXICANO  
1993-2000**

**T E S I S**  
Que para obtener el título de  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA**  
P r e s e n t a  
**ALEJANDRO DIAZ RAMÍREZ**

**Directora De Tesis:**  
Mtra. Diana Guzmán Jiménez

**Asesores:**  
Lic. Santos López Ramos  
Lic. Noé Islas Rodríguez

**México, D.F.**

**2003**



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**TESIS  
CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo académico.

NOMBRE: Alexandro

Díaz Ramírez

FECHA: 09-09-2003

FIRMA: 

**COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA Y LAS  
POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN DE CEMENTO MEXICANO.**

**1993-2000.**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **AGRADECIMIENTOS.**

En primer lugar, agradezco profundamente a mis papás, ya que a lo largo de mi vida y trayectoria como estudiante, me han apoyado siempre en todo lo que he necesitado. Gracias por ese gran respaldo que me llevó a alcanzar el objetivo de concluir mis estudios.

También les agradezco a mis hermanos y a toda mi familia que estuvo conmigo tanto en las buenas como en las malas.

Otro agradecimiento importante es a todos lo profesores que me ayudaron a la formación de esta tesis, en especial a:

Lic. Santos López Ramos.

Lic. Noé Islas Rodríguez.

Y con un muy especial y súper agradecimiento a la maestra que siempre me ayudó en la licenciatura y me motivó para terminar esta tesis:

Mtra. Diana Guzmán Jiménez.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Agradezco a la Universidad Latina y también a la Facultad de Economía de la UNAM, ya que me dieron un espacio para poder seguir adelante con mis estudios.**

**Por otro lado le agradezco intensamente a mi novia Karina, ya que me motivó a darle el último toque a esta tesis.**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### **DEDICATORIAS.**

**Esta Tesis está dedicada primero que nada a mis papás, ya que ellos son lo más importante que existe en mi vida y tuve el apoyo incondicional de ambos para concluir esta etapa de mi vida estudiantil para pasar ahora a la de profesionista.**

**También se la dedico a mis hermanos, a mi abuelita y a toda mi familia.**

**Otra dedicatoria muy importante es a todos mis amigos y amigas que siempre han estado conmigo y me han apoyado enormemente, gracias a todos.**

**Se la dedico a una persona que me iluminó en el último gran paso y me apoyó en todo lo que necesitaba: Kary.**

**Una dedicatoria muy especial es a un gran amigo: Longgi, que a pesar de que ya no está con nosotros todavía lo recuerdo como si siguiera aquí,**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

6

**y fue con muchas ganas y un ejemplo a seguir, gracias hermano en donde estés.**

**Esta tesis se la dedico a todas aquellas personas que en algún momento me apoyaron durante mi licenciatura y creyeron en mi.**

**MUCHÍSIMAS GRACIAS A TODOS.**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



**ÍNDICE.**

	<b>PÁG.</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>CAPÍTULO 1. RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.</b>	<b>3</b>
1.1 Teorías del comercio internacional sobre las ventajas comparativas y las exportaciones.	6
1.2 Importancia de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.	9
1.2.1 Balanza comercial.	12
1.2.2 Exportaciones.	14
1.2.3 Importaciones.	15
1.3 Aspectos derivados de las negociaciones.	16
1.3.1 Tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.	17
1.3.2 Aspectos generales sobre los resultados del TLCUEM.	19
1.3.3 Aranceles aduaneros sobre las importaciones al comercio de cemento originario de México.	26
<b>CAPÍTULO 2. IMPORTANCIA POR PAÍSES Y TIPO DE PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN A LA UNIÓN EUROPEA.</b>	<b>27</b>
2.1 Alemania.	27
2.1.1 Productos exportados de México a Alemania.	28
2.1.2 Productos importados por México de Alemania.	29
2.2 España.	30
2.2.1 Productos exportados de México a España.	31
2.2.2 Productos importados por México de España.	32

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

8

	<b>PÁG.</b>
2.3 Reino Unido.	33
2.3.1 Productos exportados de México a Reino Unido.	34
2.3.2 Productos importados por México de Reino Unido.	35
2.4 Holanda.	36
2.4.1 Productos exportados de México a Holanda.	37
2.4.2 Productos importados por México de Holanda.	38
2.5 Francia.	38
2.5.1 Productos exportados de México a Francia.	39
2.5.2 Productos importados por México de Francia.	40
2.6 Bélgica.	40
2.6.1 Productos exportados de México a Bélgica.	41
2.6.2 Productos importados por México de Bélgica.	42
2.7 Portugal.	43
2.7.1 Productos exportados de México a Portugal.	43
2.7.2 Productos importados por México de Portugal.	44
2.8 Italia.	45
2.8.1 Productos exportados de México a Italia.	46
2.8.2 Productos importados por México de Italia.	46
2.9 Suecia.	46
2.9.1 Productos exportados de México a Suecia.	47
2.9.2 Productos importados por México de Suecia.	47
2.10 Irlanda.	48
2.10.1 Productos exportados de México a Irlanda.	48
2.10.2 Productos importados por México de Irlanda.	49
2.11 Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.	50
2.11.1 Productos exportados de México a Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.	50
2.11.2 Productos importados por México de Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.	51

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

	<b>PÁG.</b>
<b>CAPÍTULO 3. ASPECTOS GENERALES DEL CEMENTO EN MÉXICO Y EN EL MUNDO.</b>	<b>52</b>
3.1 Historia general del cemento en México. Caso de (CEMEX) Cementos Mexicanos.	52
3.1.1 Características, tipos de cemento.	59
3.1.2 Proceso de producción del cemento.	60
3.2 Industria cementera en México.	62
3.3 Importancia de la industria cementera mexicana para el país.	64
3.3.1 Panorama de la industria cementera mexicana a nivel mundial.	65
3.4 Variables de la industria cementera mexicana	70
3.5 Obstáculos de oportunidades de mercado.	74
 Conclusiones.	 75
 Anexo.	 77
 Bibliografía.	 86

## INTRODUCCIÓN.

Los objetivos generales de esta Tesis son los siguientes:

- *Conocer los tratados comerciales entre México y la Unión Europea.*
- *La ventaja de estos tratados para nuestro país.*
- *Posibilidades de exportar cemento mexicano hacia la Unión Europea.*

La hipótesis en la cual se basa este estudio es:

*El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea ofrece nichos de mercado para la venta de ciertos productos mexicanos, pero el cemento no es uno de los productos que puedan verse beneficiados.*

El tema de esta investigación es el comercio que tiene México con los países miembros de la Unión Europea, los acuerdos que tienen en común, así como también las posibilidades de comerciar cemento con la Unión Europea y con otros países y una explicación de la producción del cemento en México y su principal planta cementera (CEMEX).

Este estudio se hace para conocer los productos que México exporta a cada uno de los países miembros de la Unión Europea así como también los productos que importa.

En este trabajo se puede observar como funcionan los tratados que México tiene con la Unión Europea en materia de comercio.

Esta investigación se crea para conocer acerca de la industria cementera mexicana y sus posibilidades de crecimiento y expansión a nivel mundial. Esto es importante ya que esta industria está creciendo de una manera considerable.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Se divide en tres capítulos: En el primer capítulo denominado **RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**, se dan a conocer los tratados que han existido entre México y Europa, los acuerdos y condiciones que se han ido acreditando según las necesidades comerciales entre los países de la Unión Europea y México, se hace referencia a los aspectos más importantes del Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) que existe entre éstas naciones.

En el segundo capítulo llamado **IMPORTANCIA POR PAÍSES Y TIPO DE PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN A LA UNIÓN EUROPEA**, se mencionan todos los países miembros de la Unión Europea, así como también los artículos que son comercializados por México a todos y cada uno de los países miembros de la Unión Europea. Estos artículos fueron jerarquizados de acuerdo a la importancia que juegan en el comercio internacional.

El tercer capítulo se refiere a los **ASPECTOS GENERALES DEL CEMENTO EN MÉXICO Y EN EL MUNDO**, se dan a conocer las características y antecedentes del cemento en México, pasando por su historia a nivel mundial, el proceso de producción, la importancia para la industria mexicana y su relación en el contexto internacional, destacando a sus principales competidores, así como la oportunidad de exportar cemento a la Unión Europea.

Posteriormente, se mencionan las **CONCLUSIONES, ANEXO** y la **BIBLIOGRAFÍA**.

Existen algunas limitaciones en esta investigación, que son debidas en gran parte a la gran competencia que existe en la industria cementera, los datos en general, no están disponibles para todas las personas y esto dificulta este trabajo de investigación.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CAPÍTULO 1

### RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

Las relaciones entre México y la Unión Europea han pasado por diferentes etapas, la primera se remonta a los años sesentas con la apertura de una misión diplomática de México en Bruselas y la presentación de credenciales del primer embajador en marzo de 1961, pero estas relaciones se institucionalizaron hasta 1975, con la firma del Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los Estados Unidos Mexicanos; este acuerdo tenía una vigencia de 15 años. Sin embargo, los efectos que se obtuvieron fueron pocos, ya que si hacemos una retrospectiva de la economía mexicana, encontramos que se había adoptado el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) en julio de 1971. México contaba con el trato de nación más favorecida por parte de la Unión Europea, aún sin pertenecer al GATT y, por otro lado, es necesario recordar que en México se aplicaba una política proteccionista, la cual no favorecía las inversiones directas de la Unión Europea ni las relaciones comerciales.

En 1982 México tuvo que hacer frente a la llamada crisis de la deuda, en años posteriores se abrió al mundo, destacando dos hechos: la integración de México al GATT en 1985 (que haría inútil el contenido del anterior acuerdo) y al principio de la década de los noventa, el inicio de las negociaciones con Estados Unidos "a fin de llegar a un acuerdo regional de liberalización comercial"<sup>1</sup>.

Por el lado de la entonces Comunidad Europea, encontramos que ésta acababa de salir de la crisis de los setenta, con reformas institucionales como el Acta Única de 1986, estas reformas buscaban mayor seguridad para sus inversionistas y en cierta forma equilibrar el predominio de los Estados Unidos.

Con lo mencionado anteriormente, se empezó a gestar un nuevo acuerdo, el cual entró en vigor el 26 de abril de 1991, denominado "acuerdo marco para la

<sup>1</sup> Díaz Maer, M. A y P. González del Río, *Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México*, pág. 25

cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos". Es importante señalar que este es clasificado de acuerdo con la época como de "tercera generación", ya que se compara con los firmados por la Comunidad en ese mismo periodo con otros países latinoamericanos y a estos se le denominó de esta manera. El Acuerdo firmado con México podemos clasificarlo como de "tercera generación especial"<sup>2</sup>, ya que no está inmersa la llamada Cláusula Democrática, que consiste en que la Comunidad puede emitir juicios sobre la política del país; este acuerdo tenía como objetivo principal comprometerse a dar un renovado impulso en su relación. Sin embargo, este acuerdo se lleva bajo las reglas implícitas en el GATT, confirmando su compromiso con éste; cabe destacar que en general, este acuerdo "introdujo cambios significativos en el ámbito de las relaciones comerciales, ya que permanecían las restrictivas condiciones de entrada de las exportaciones mexicanas a la Comunidad"<sup>3</sup>, y por el lado de la Comunidad hay una ausencia de un marco jurídico que garantice la protección de inversiones europeas en México; otra característica ambigua se refiere a la limitación de este acuerdo en comparación con el anterior, debido a que el mercado europeo cobró más importancia para México por la apertura de su economía. Es significativo mencionar que a pesar de que este tratado tenía una vigencia de cinco años, ambas partes expresaron la necesidad de firmar otro acuerdo, esta actitud se justifica según Miguel Angel Díaz Mier <sup>4</sup> por las siguientes razones:

- a) La nueva crisis económica.
- b) El efecto real del TLCAN.
- c) La singular filosofía organizativa de la Unión Europea.
- d) Los problemas políticos mexicanos que provocaron una fuerte reacción inicial del Parlamento Europeo y que haría de la cuestión del respeto a los derechos humanos uno de los puntos clave de la negociación.

<sup>2</sup> Ibidem

<sup>3</sup> Lanzas Molina, JR y E. Moral Parsjes; *Las Relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, pag. 18.

<sup>4</sup> Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá, España.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Para incrementar nuestras relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995 se firmó la Declaración Conjunta Solemne en la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial, mediante la liberación bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

En diciembre de 1997 se firmaron los llamados acuerdos de "cuarta generación", que sentaron las bases para la realización del libre comercio, "que desembocó en la firma de tres acuerdos independientes pero interrelacionados (Acuerdo Global, Acuerdo Interino y Declaración Conjunta)"<sup>5</sup>, de los cuales debemos destacar el Acuerdo Interino sobre comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra. Este tenía como objetivo, "el fortalecimiento del desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos"<sup>6</sup>, teniéndose que llevar bajo las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

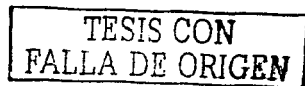
A partir del 14 de julio de 1998, México y la Unión Europea, iniciaron formalmente la negociación comercial. El 24 de noviembre de 1999, firmaron un documento en donde se trataba de gestar un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, ratificado por el gobierno de los 15 países miembros de la Unión Europea y por el Senado mexicano.

El 21 de marzo del año 2000 se firmó el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, entrando en vigor el 1 de julio del 2000.

---

<sup>5</sup> Lanzas Molina, JR y E. Moral Pajares; *Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México*, pág. 28

<sup>6</sup> Decisión del Consejo, 29 de junio de 1998.





## **1.1 Teorías del comercio internacional sobre las ventajas comparativas y las exportaciones.**

### Teoría de los mercantilistas sobre las exportaciones.

Durante los siglos XVI a XIX, surgieron en Europa autores interesados en el proceso de formación de las naciones. De acuerdo con los mercantilistas, el problema fundamental de una nación era cómo arreglar los asuntos tanto internos como los internacionales para promover sus intereses.

"La solución, en esos años, implicaba contar con un vigoroso sector comercial externo. Si un país era capaz de alcanzar una balanza comercial favorable (superávit de exportaciones sobre importaciones), gozaría de los pagos que recibiera del resto del mundo en forma de oro y plata. Esos ingresos contribuirían a la elevación del gasto y al aumento de la producción y el empleo internos. Para promover una balanza comercial favorable, los mercantilistas impulsaron la reglamentación gubernamental del comercio. Propusieron así la imposición de aranceles y cuotas y la aplicación de otras políticas comerciales para la reducción al mínimo de las importaciones con objeto de proteger la posición comercial de una nación"<sup>7</sup>.

Se cuestionó la visión estática de la economía mundial de los mercantilistas. Para ellos el sector económico mundial era de dimensiones constantes, lo cual significaba que los beneficios del comercio obtenidos por una nación ocurrían a expensas de sus socios comerciales. La conclusión era que no todas las naciones podían disfrutar simultáneamente de los beneficios del comercio internacional. Esta noción fue puesta en duda por Adam Smith, en 1776. De acuerdo con Smith, el sector económico mundial no está constituido por cantidades fijas. "El comercio internacional permite a las naciones sacar provecho de la especialización y la división del trabajo, lo cual eleva el nivel

<sup>7</sup> Carbaugh, Robert J., Economía Internacional, p 20

general de productividad de un país y por lo tanto también de la producción mundial. La dinámica visión del comercio de Smith, indicaba que dos socios comerciales podían gozar en forma simultánea de mayores niveles de producción y consumo por efecto del libre comercio<sup>8</sup>.

La ventaja absoluta se explica como la diferencia en cuanto a costos de unas naciones respecto a otras, ya que, se basa en ventajas naturales y adquiridas.

Adam Smith, fue uno de los principales defensores del libre comercio (mercados abiertos), con base en el argumento de que éste promovía la división internacional del trabajo. Por medio del libre comercio, "las naciones podían concentrar su producción en aquellos bienes que pudiesen elaborar a menor costo, con los consecuentes beneficios de la división del trabajo"<sup>9</sup>.

Las ventajas naturales se basan en factores como el clima, suelo y riqueza mineral. Las adquiridas se basan en cuanto a las habilidades o técnicas que el propio país tiene. Si un país tiene alguna de estas ventajas puede incrementar su competitividad con sus socios comerciales, y así obtener mayores ganancias.

Una nación va a importar los bienes respecto de los cuales posee una desventaja absoluta en cuanto a costos y va a exportar los bienes respecto de los cuales tiene una ventaja absoluta en costos.

México cuenta con una ventaja natural en cuanto a otros países, ya que la zona geográfica donde se encuentra ubicado ha dotado a nuestro país de ciertas ventajas, tales como el clima, la biodiversidad, petróleo, etc. Por esto es que México tiene un mercado desaprovechado como lo es el del cemento, más aún que últimamente se está utilizando más que en otros tiempos.

---

<sup>8</sup> Ibidem  
<sup>9</sup> Ibidem.

Visión neoclásica sobre ventajas comparativas, enfoque sobre México.

La política comercial de México se modificó entre 1985 y 1987, abriendo la economía a la competencia de las importaciones, para que la economía creciera, y a su vez el empleo.

Con esto, se comenzaban a acercar los precios internos a los internacionales, apoyando de manera significativa a los productos en los que México cuenta con ventajas comparativas.

El principio de las ventajas comparativas nos dice que "una economía ó país obtendrá ganancias si se especializa en la producción de los bienes en los cuales posee recursos que se utilicen para su fabricación de manera abundante".<sup>10</sup>

En México, se piensa que su mayor ventaja comparativa sería la mano de obra, ya que es muy abundante, pero no sólo eso es lo importante, ya que tenemos otros productos que son competitivos a nivel internacional debido a su calidad, precio, abundancia, etc.

La teoría neoclásica del comercio internacional, explica que "en un país libre de competencia y sin interferencia del gobierno, el mercado va a orientar la inversión y la producción dependiendo de las ventajas comparativas que posea. Y que con esto podrá participar en el comercio mundial y poder alcanzar puntos de bienestar positivos".<sup>11</sup>

Por las teorías mencionadas anteriormente, se puede deducir que exportar cemento de México es una buena opción de diversificar las exportaciones

<sup>10</sup> López Julio, La nueva macroeconomía en México, pag. 142.

<sup>11</sup> Ibidem.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

mexicanas ya que una ventaja comparativa es el cemento ya que el territorio mexicano cuenta con muchas minas para extraer los productos necesarios para la elaboración del cemento. Esto aunado a que se puede producir el cemento a un precio competitivo a nivel mundial.

El problema al que se enfrenta México para la exportación de cemento hacia la Unión Europea es que en ese territorio se encuentran las principales industrias cementeras a nivel mundial. Esto crea una serie de problemas para que el cemento mexicano pueda entrar al territorio europeo.

## **1.2 Importancia de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.**

Se han conformado tres centros geográficos al finalizar el siglo XX, que destacan por su capacidad económica, desarrollo tecnológico y potencial de comercio: América del Norte, Europa Occidental y la Cuenca del Pacífico. En lo que respecta a la Unión Europea son varias las razones por las que el mercado de ésta es importante para México, entre ellas destacan cuatro, las cuales son:

- Su notoria influencia en el ámbito internacional, ya que de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de las 29 economías más sólidas del mundo, casi el 52% de ellas forman parte de la Unión Europea.
- La Unión Europea ha llevado a cabo el proceso de integración regional más avanzado del orbe y en los años por venir incorporará a varios países de Europa Oriental, con lo cual fortalecerá su influencia y generará una zona con más de 600 millones de consumidores.
- El crecimiento sostenido de sus importaciones, debido a que en los últimos cinco años la tasa de crecimiento media anual del valor de las importaciones de bienes que realizaron los 15 países miembros fue del

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

8.5%, lo que aunado al hecho de que el crecimiento poblacional es de menos del 1%, significa que existe un fenómeno de expansión de la demanda, el cual se ve fortalecido por el alto poder adquisitivo de su moneda: el euro.

- "La expectativa de crecimiento económico para el año 2000 hacia el conjunto de los 15 miembros del bloque, fue de 2.5% real"<sup>12</sup>.

Por otro lado, fuentes oficiales como la Ex Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaria de Economía), prevé que el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea traerá los siguientes resultados:

- Diversificará las relaciones comerciales de México, logrando:

a) Abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales.

b) Reducir la vulnerabilidad de nuestra economía a choques externos.

c) Mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

- Generar mayores flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y fomentar las alianzas estratégicas.

- Reforzará la posición estratégica de México en el comercio mundial.

- El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, así como otros acuerdos realizados con otros países, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo.

Dentro del contexto de las relaciones comerciales nos percatamos que México, además de Israel será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo y a América Latina, hasta la fecha; sin dejar de mencionar un aspecto sumamente importante, el cual hace referencia a la tendencia creciente en su comercio total (como se muestra en el cuadro 1), al pasar de 10,587.40 millones de dólares en 1993 a 17,945.50 millones de dólares

<sup>12</sup> Bancomext y el ITESM, *Guía para exportar productos a la Unión Europea*, p. 113

en 1999, para el periodo enero-agosto del 2000 la cifra se ubicó en 12,988.40 millones de dólares. Encontramos que la relación comercial de México con los países miembros de la Unión Europea ha aumentado, sin embargo, las relaciones se caracterizan por los siguientes aspectos:

- Una participación menor del comercio con la Unión Europea, en relación con el comercio total del país.

A pesar de ser el segundo socio comercial, la participación de la UE, en el comercio total de México disminuyó, al pasar del 9% en 1993 al 6.49% en 1999 y para enero-agosto del 2000 encontramos una participación del casi 6%. Un factor determinante para explicar dicha situación es la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el cual se acentuó la tendencia de las exportaciones mexicanas a concentrar su destino hacia los socios de este TLCAN, principalmente Estados Unidos. La balanza comercial México - Estados Unidos pasó de -2,443.8 millones de dólares en 1993 a 12,444.2 millones de dólares en 1995, mostrando que después de la entrada en vigor del TLC con América del Norte, la balanza comercial pasó de ser deficitaria a superavitaria (vease cuadro 2). Por lo dicho anteriormente, se puede suponer que un TLC con la UE podría revertir esta tendencia.

- El déficit sostenido de la balanza comercial mexicana en cuanto a sus transacciones con la Unión Europea.

México tiene la necesidad de acceder a nuevos mercados y diversificar su comercio para reducir el riesgo que significa concentrar sus exportaciones en Norteamérica. Más aún, como es el caso con la Unión Europea, si el país muestra un persistente déficit comercial que es indispensable revertir (véase cuadro 1). Por lo tanto se requiere utilizar al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea como una herramienta clave para promover el crecimiento

económico y generar más empleos, mediante la consolidación del Tratado de Libre Comercio con este bloque.

Cuadro 1.  
Relaciones comerciales México – Unión Europea  
(Millones de dólares)

Año	Importaciones	Exportaciones	Comercio Total	Balanza comercial
1993	7,798.7	2,786.6	10,587.3	-5,010.1
1994	9,058.2	2,805.9	11,864.1	-6,252.3
1995	6,732.2	3,353.5	10,085.7	-3,378.7
1996	7,740.6	3,509.8	11,250.4	-4,230.8
1997	9,917.3	3,987.6	13,904.9	-5,929.7
1998	11,699.3	3,889.2	15,588.5	-7,810.1
1999	12,742.8	5,202.7	17,945.5	-7,540.1
2000*	9,333.2	3,665.2	12,998.4	-5,678.0

Fuente: Elaborado por la Delegación de la CE en México con datos de SECOFI- BANXICO  
\*Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal

Una de las razones que explican dicho déficit es el trato preferencial que la Unión Europea otorga a productos de terceros países con los que ha firmado acuerdos comerciales (Hungria, Polonia, Eslovaquia, República Checa, Bulgaria, Rumania, Letonia, Estonia, Eslovenia, Israel y Sudáfrica, entre otros). Por otro lado, la Unión Europea se ve en la necesidad de exportar grandes volúmenes, sobre todo de productos manufacturados, para poder financiar sus considerables importaciones de alimentos y de materias primas, "con el fin de generar un crecimiento interno armónico, una prioridad de la UE es mantener relaciones con el resto del mundo sobre una base de apertura recíproca, siendo la UE uno de los principales actores en las desgravaciones arancelarias a nivel mundial en el marco del GATT y actualmente de la OMC"<sup>13</sup>.

### 1.2.1 Balanza comercial.

El déficit comercial mexicano frente a la UE ha aumentado en la última década, registrando un incremento considerable a partir de 1998, año en el que

<sup>13</sup> Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México, 1999*.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

el déficit superó los siete mil millones de dólares al igual que en 1999, para el año 2000 se observa un comportamiento similar, ya que en el periodo enero – agosto encontramos un déficit de 5,678.00 millones de dólares, comparado con 4,234.7 y 5,929.7 millones de dólares de déficit comercial en 1996 y 1997, respectivamente.

Asimismo, el desequilibrio de la balanza comercial de México con la Unión Europea es el mayor comparado con el existente con otras regiones del mundo, y mayor que el déficit total de México en 1999, esperando algo similar para el año 2000 (véase cuadro 2).

Cuadro 2  
Balanza comercial de México  
(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000/p*
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15,125.5	12,355
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.0	-771.3	-557.5	-560.5
Sudamérica	-564.2	-988.3	1,438.8	1,725.2	1,464.7	413.6	-662.2	-818.1
Centroamérica	383.1	409.9	633.3	716.8	945.2	1,099.6	980.3	711.8
Unión Europea	-5,010.1	-6,252.2	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.1	-5,678.0
Japón	-3,242.3	-3,783.0	-2,972.6	-2,738.7	-3,177.3	-3,685.8	-4,037.0	-3,543.1
NTC's	-1,924.3	-2,509.8	-1,326.0	-1,672.7	-2,801.2	-3,397.1	-4,411.3	-3,763.4
China	-341.7	-457.5	-483.6	-721.4	-1,201.5	-1,510.5	-1,794.7	-1,566.1
Resto Mundo	-784.6	-1,664.5	119.1	-10.0	-1,242.3	-1,935.5	-2,416.6	-1,251.1
Total	-13,534.6	-18,528.6	7,087.4	6,534.8	428.5	-7,931.5	-5,584	-4,113.0

Fuente: World Trade Atlas, Bancomet, 2001.

\*Nota: /p (datos preliminares)

Al contar con un déficit comercial tan elevado, es necesario utilizar todos los recursos con los que cuenta el país. En el caso de México se debe de estar sumamente atento, con el fin de detectar nichos de mercado, a través de los cuales pueda penetrar con un producto adecuado y de alta calidad, mejorando las exportaciones, como en el caso del cemento.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



### **1.2.2 Exportaciones.**

Durante 1999 las exportaciones de México a la Unión Europea ascendieron a los 5,202.70 millones de dólares, lo que representó un incremento de 1,313.5 millones de dólares respecto al año anterior.

La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha venido disminuyendo en los últimos años, pasando del 5.4% en 1993 al 3.8% en 1999. Para el periodo enero - agosto existe una cifra del 3.4% superior al año de 1998, mostrando una ligera recuperación. Asimismo la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea en el periodo 1993-1999, fue del casi 11%, mientras que sus exportaciones totales crecieron a un ritmo del 17.5%. Es importante mencionar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron a una tasa promedio anual cercana al 18.8% para el mismo periodo, mostrando un crecimiento superior al de las exportaciones totales de México. Por lo tanto, Estados Unidos es el principal país receptor de mercancías mexicanas, sólo para 1999 este país importó el 88.3% de las exportaciones totales mexicanas.

Cabe mencionar que exportar casi todas nuestras mercancías a un sólo país, minimiza de una manera preponderante las oportunidades de incrementar nuestras exportaciones con otros países, y aumenta el riesgo de dependencia comercial. Dentro de este panorama la Unión Europea representa una ventana de oportunidad y, a su vez, un gran reto para México, ya que se deben encontrar nichos de mercado a los cuales nuestro país puede abastecer de manera satisfactoria.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 1.2.3 Importaciones.

En 1999 las importaciones de México provenientes de la Unión Europea ascendieron a 12,742.8 millones de dólares, lo que representó un incremento de las exportaciones europeas hacia nuestro país de 1,043.5 millones de dólares, comparado con el año anterior.

Las importaciones totales de México crecieron a una tasa promedio anual del 13.8% en el periodo 1993-1999, mientras que las importaciones provenientes de la Unión Europea lo hicieron en 8.52%. En este sentido, se observa que las importaciones de regiones como el sudeste asiático (Nic's) y China han crecido a tasas más dinámicas que las de la Unión Europea. Dentro de este contexto, la tasa de crecimiento anual de las importaciones provenientes de los Nic's fue del 15.8%, crecimiento superior al de las importaciones totales hechas por México; el crecimiento más sorprendente fue el de China obteniendo un porcentaje del 30.6%. A pesar de que la participación de la Unión Europea en las importaciones totales de México ha venido decreciendo significativamente en los últimos años, pasando del 11.93% en 1993 al casi 9% en 1999; esta región sigue siendo el segundo proveedor de mercancías a México.

Respecto a las importaciones provenientes de los Estados Unidos crecieron a una tasa de 15%, inferior al crecimiento que obtuvieron los Nic's y China. Sin embargo, las importaciones que hace México a los Estados Unidos representan un monto de 105,267.30 millones de dólares, siendo de 5,313.80 millones de dólares para los Nic's y de 1,921.10 millones de dólares para China, por lo tanto, Estados Unidos sigue siendo el primer proveedor de mercancías a México.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 1.3 Aspectos derivados de las negociaciones.

La Unión Europea concedía a México reducciones arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como un programa temporal de ayuda al desarrollo. Sin embargo, el 1 de enero de 1997, los países miembros de la Unión Europea pusieron en vigor un plan renovado para productos agrícolas válido hasta el 30 de enero de 1999<sup>14</sup>.

Por lo anteriormente mencionado, y en virtud de que la aplicación del SGP europeo no favorecía íntegramente la exportación de productos mexicanos a esa región, nuestro país impulsó la firma de un Tratado de Libre Comercio a través del cual, se concedería un mejor trato a sus exportaciones, similar o mejor al que ya otorgan otras naciones que contaban con tratamientos arancelarios preferenciales.

Así, en diciembre de 1997, México suscribió los siguientes tres instrumentos jurídicos con la Unión Europea:

- Acuerdo Global<sup>15</sup>:

Este acuerdo fue el primer convenio de este tipo negociado por la Unión Europea con un país de América Latina, contaba con tres vertientes: vertiente política, comercial y de cooperación, asimismo el TLCUEM forma parte integrante del Acuerdo Global.

- Acuerdo Interino<sup>16</sup>:

Establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia, con derechos y obligaciones.

<sup>14</sup> Bancomext y el ITESM, *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*, p. 212

<sup>15</sup> [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx), 19 de agosto del 2000.

<sup>16</sup> Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas al comercio entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte y, los Estados Unidos Mexicanos, por otra.

- La Declaración Conjunta o Acta Final.

Establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos, así como propiedad intelectual y temas de competencia.

### **1.3.1 Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.**

La decisión de la Unión Europea y México de establecer un área de libre comercio constituye, sin duda, el elemento más innovador del nuevo acuerdo, debido a que por primera vez las partes deciden otorgarse recíprocamente un tratamiento comercial preferencial.

Tanto para México como para la Unión Europea, el objetivo principal de emprender una liberalización bilateral, progresiva y recíproca de sus mercados de bienes y servicios, es el establecimiento del marco más favorable para el desarrollo de los negocios entre los generadores económicos de ambas partes, eliminando barreras comerciales y elementos de incertidumbre. La liberalización se realizará teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a la cual ambas partes pertenecen.

El ámbito de negociación definido por el Acuerdo Global en su vertiente comercial cubre, además de la liberalización del comercio de bienes y servicios, las siguientes áreas:

- La eliminación progresiva y recíproca de restricciones respecto a los movimientos de capital y pagos entre las partes, incluida la inversión extranjera directa.
- La apertura de los mercados recíprocos de contratación pública (compras del gobierno).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- La cooperación y coordinación en temas de competencia con el fin de evitar distorsiones o restricciones, que puedan afectar el comercio entre México y la Unión Europea. Esto incluye asistencia legal recíproca, consulta e intercambio de información, a fin de asegurar la máxima transparencia para las partes.
- La adopción de medidas para asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes, diseño industrial).
- El establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC.

A fin de poder dar inicio a las negociaciones comerciales antes de la entrada en vigor del Acuerdo Global, que implicaba la ratificación por el Parlamento Europeo, de cada uno de los parlamentos de los Estados miembros de la Unión Europea y el Senado mexicano, haciendo falta la aprobación del parlamento de cuatro países miembros (Bélgica, Dinamarca, Italia y Luxemburgo), la Unión Europea y México acordaron un mecanismo que constituye de hecho, una vía rápida ("fast track"), denominado Acuerdo Interino, el cual no requirió la ratificación de los parlamentos nacionales de la Unión Europea, únicamente del Parlamento Europeo, que lo ratificó el 13 de mayo de 1998 y el Senado de la República, que por unanimidad lo ratificó el 23 de abril de 1998.

El Acuerdo Interino es el instrumento que establece las bases de la liberalización comercial y compromete a las partes a iniciar la negociación comercial, que resultará en el establecimiento de un área de libre comercio, utilizando todas las disposiciones del Acuerdo Global en materia comercial que son responsabilidad comunitaria; como tal, especifica el objetivo de la negociación para esos temas (comercio de bienes, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias). Se estableció un Consejo Conjunto el 14 de julio de 1998, que permitió por un lado, iniciar

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

formalmente las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre ambas partes y, por otro, poner en vigor sus resultados para los temas de competencia comunitaria.

### 1.3.2 Aspectos generales sobre los resultados del TLCUEM<sup>17</sup>.

El TLCUEM abarca 11 áreas temáticas, de las cuales se destaca lo siguiente:

#### 1. Acceso a mercados.

En lo referente a mercados, se eliminan gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, conservando el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública, por otro lado se reconoció la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para distintos sectores.

A) Acceso al mercado de productos industriales. En el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se reconoció la diferencia en el nivel de desarrollo entre países miembros y México, por lo tanto se acordó un trato asimétrico a favor de México, ya que a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado comunitario libres de arancel, mientras que los productos europeos lo harán en el año 2007.

Al igual que en los otros Tratados de Libre Comercio negociados con México, el TLCUEM establece disciplinas en materia de trato nacional, prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación) y excepciones en general.

<sup>17</sup> Los puntos de este subcapítulo fueron obtenidos en la página de internet: [www.secofisinci.com.mx](http://www.secofisinci.com.mx), 20 de mayo de 1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

B) Acceso al mercado de productos agrícolas y agroindustriales. Se reconocen las condiciones especiales del sector agrícola, y se establece una desgravación paulatina de 10 años (clasificando a los productos por categorías), cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la Unión Europea otorga importantes apoyos a la producción y exportación.

El 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la Unión Europea gozarán de acceso preferencial. También a la entrada en vigor del TLCUEM se eliminaron los aranceles al tequila y la cerveza, a su vez, el jugo de naranja se benefició de una cuota amplia con acceso preferencial.

México, otorgará acceso preferencial a los productos de la Unión Europea, tales como:

- Vinos, coles de Bruselas, setas, té y levaduras a partir del 2003.
- Agua embotellada, paté y pan de especias a partir del 2008.
- Aceite de oliva en el 2009.
- Aceite de soya, margarina, peras, chabacano y ciruelas en el 2010.

A la entrada en vigor del TLCUEM, México eliminó los aranceles a la importación de tabaco, ginebra, cerveza, licores y whisky. Para los productos sensibles, se acordó que quedarán temporalmente excluidos de la apertura, siendo revisados para analizar su posible liberalización en el 2003.

C) Acceso al mercado de productos pesqueros. Se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles. La Unión Europea eliminará los aranceles al 96% de las exportaciones mexicanas en el año 2003, mientras que México liberará el 68% de las importaciones que realiza de la Unión Europea ese mismo año. La Unión Europea y México se otorgaron una cuota recíproca con arancel preferencial al atún enlatado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 2. Regla de origen.

A través de las llamadas "reglas de origen" se determinan cuáles bienes gozarán de trato arancelario preferencial. Cabe mencionar que las ventajas se otorgarán a bienes de México y la Unión Europea que cumplan con los siguientes requisitos:

- Que los bienes sean plenamente obtenidos en su territorio nacional.
- Que estén elaborados con insumos originarios del país exportador miembro del TLCUEM.
- Que sean elaborados con insumos no originarios del país exportador, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

Destacan las reglas de origen negociadas para la cadena textil, el sector de transporte, autopartes, productos electrodomésticos del calzado y plástico, ya que con éstas se evitará una triangulación de mercancías.

## 3. Normas técnicas.

Estas normas protegen la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Garantizan la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen, y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

En el TLCUEM se acordó conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio. Por otro lado, se estableció un comité especial para fomentar la cooperación en intercambio de información sobre sistemas de normalización y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

## 4. Normas sanitarias y fitosanitarias.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea reserva nuestro derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



humana, animal o vegetal, contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente.

Bajo el contexto del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, en el artículo 20 se mencionan los lineamientos a seguir con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, destacando los siguientes puntos:

- las partes cooperarán en el área de medidas sanitarias y fitosanitarias con el objetivo de facilitar el comercio. Las partes confirman sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.
- El consejo conjunto establece un comité especial de medidas sanitarias y fitosanitarias. El comité especial estará integrado por representantes de ambas partes. Se reunirá una vez al año en una fecha y con una agenda previamente acordada por las partes. Cada parte obtendrá la presidencia del comité especial de manera alternada. El comité especial presentará un informe anual al comité conjunto.
- Las funciones del comité especial incluirán: a) Dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este artículo; b) Ofrecer un foro para identificar y atender los problemas que puedan surgir de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias específicas, con miras a obtener soluciones mutuamente aceptables; c) Considerar, en caso necesario, el desarrollo de disposiciones específicas aplicables por regiones o para evaluar la equivalencia y d) Considerar el desarrollo de arreglos específicos para el intercambio de información.

##### 5. Salvaguardas.

Las cláusulas de salvaguardas, conocidas también como "cláusulas de escape", le permite a alguna de las partes escapar de sus obligaciones de liberalización y establecer medidas de restricción de las importaciones bajo



ciertas circunstancias bien determinadas: cuando las importaciones amenazan a algunos de los sectores productivos con causarles un grave daño.

En el TLCUEM se podrán adoptar salvaguardas (por un periodo máximo de tres años) para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea. La aplicación de la salvaguarda, en todos los casos requiere de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.

#### 6. Inversión y pagos.

Para México, las negociaciones dentro del TLCUEM no implican una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector, se reiteran los compromisos internacionales en materia de inversión y se estableció el compromiso de promover recíprocamente la inversión.

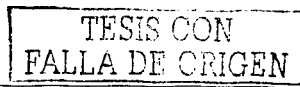
En materia de pagos relacionados con inversión directa, se consolida la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales.

#### 7. Comercio de servicios.

En el TLCUEM se consolidó el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva.

Los prestadores de servicios mexicanos pueden acceder al mercado de servicios de la UE con la certeza de que:

- No les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio.



- Gozarán de trato nacional que les garantiza las mismas condiciones otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la UE.
- Recibirán el trato de nación más favorecida que extiende los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.

#### 8. Compras del sector público.

Con la entrada en vigor del TLCUEM los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la Unión Europea reciben mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea. México consolidó el grado de apertura vigente y los compromisos que asume no implicarán modificación alguna en su legislación hacia este sector. Dentro de este contexto se abarcan las compras de las dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y del órgano ejecutivo de la Unión Europea.

#### 9. Políticas de competencia.

En el TLCUEM, para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promovió la competencia y el combate de las prácticas monopólicas, con esto México podrá adoptar o mantener medidas conforme a nuestra legislación en contra de prácticas comerciales no competitivas. Se estableció el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes en esta materia.

También se estableció un grupo de trabajo para promover la cooperación técnica e intercambio de información, coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas, considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

#### 10. Propiedad intelectual.

En el TLCUEM se establecieron obligaciones conforme a nuestras legislaciones sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

Se estableció un comité especial de consulta para atender asuntos y desacuerdos en la materia. Se tiene el derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias que se establece en el TLCUEM.

#### 11. Solución de controversias.

Se estableció un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos. Siendo la primera vez que la Unión Europea incorpora estas disciplinas en un trato comercial. Se dio prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias:

- Se celebrarán consultas a través del comité conjunto antes de acudir a un procedimiento arbitral.
- El comité conjunto emitirá una decisión 30 días después de la celebración de las consultas, luego se podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral que presentará un informe preliminar en un plazo de cinco meses después de su establecimiento.
- El informe final se dará a conocer en un plazo adicional de 30 días.
- El cumplimiento de la decisión del panel será obligatorio.

En caso de incumplimiento, se podrán suspender temporalmente los beneficios equiparables acordados hasta que se cumpla con la decisión del panel. Se conservará nuestro derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previstos en la OMC. Con todo lo mencionado anteriormente, se

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

busca que bajo el contexto del TLCUEM los procedimientos arbitrales sean ágiles y transparentes.

### **1.3.3 Aranceles aduaneros sobre las importaciones al comercio de cemento originario de México.**

Las exportaciones de la industria del cemento han ido creciendo tras el reciente boom que tuvo su mejor momento durante el periodo de 1987-1989, para en 1990 sufrir un retroceso. Esto se dio a raíz de la demanda de dumping de Estados Unidos en contra de las exportaciones mexicanas de cemento en 1990. Se prevé que las exportaciones mexicanas tengan un crecimiento en el futuro próximo debido en parte a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), y la demanda que ha cobrado el cemento mexicano en el exterior, por su precio y calidad.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CAPÍTULO 2

### IMPORTANCIA POR PAÍSES Y TIPO DE PRODUCTOS QUE SE EXPORTAN A LA UNIÓN EUROPEA.

Hablar de la importancia por países es remontarnos a la Balanza Comercial (México – Unión Europea), la cual ha mantenido saldos deficitarios como se mencionó en el capítulo anterior, reflejándose en las relaciones comerciales con cada país miembro de la Unión Europea.

En este capítulo se mencionarán los principales productos que se comercian entre México y la Unión Europea, ordenando a los países de la Unión Europea por orden de importancia comercial con México (véase anexo estadístico, cuadro 1).

#### **2.1 Alemania.**

Dentro del contexto de las relaciones comerciales México – Unión Europea, destaca Alemania "cuya economía mantiene una tendencia positiva, esto es debido al considerable incremento en sus exportaciones, cabe mencionar que la demanda externa por productos alemanes se ha incrementado considerablemente"<sup>18</sup>. La baja cotización del euro ha favorecido la competitividad internacional de los productos alemanes. Dentro del contexto de las relaciones comerciales México – Unión Europea, Alemania se ha caracterizado por ser el principal socio comercial, a nivel exportaciones e importaciones, tomando en cuenta que para 1999 su comercio total con México fue de 7,135.5 millones de dólares, el mayor en ese año. Cabe destacar que para el periodo enero-agosto del 2000 alcanzó una cifra de 4,628 millones de dólares. De acuerdo con las estadísticas oficiales extraídas de la entonces

<sup>18</sup> Bancomext y la Consejería Comercial de México en Alemania, Programa de actividades promocionales en Europa 2001, México, p. 128

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

SECOFI (hoy Secretaría de Economía), durante 1999 las exportaciones mexicanas alcanzaron un monto de 1,151.60 millones de dólares, asimismo la tasa de crecimiento durante el periodo 1993-1999 fue del 30.16%. Por su parte, las importaciones mexicanas de productos alemanes registraron un valor de 5,043.40 millones de dólares, lo que representó para el periodo 1993-1999 una tasa de crecimiento del casi 10%. En 1999 las exportaciones mexicanas a Alemania alcanzaron una cifra récord, ya que la participación de este país en las exportaciones totales de México ha venido aumentando en los últimos años, pasando de 15.43% en 1993 a 40.23% en 1999, "lo que confirma a nuestro país como el segundo proveedor latinoamericano para Alemania, únicamente precedido por Brasil y superando a Argentina, Chile y Colombia"<sup>19</sup>.

### **2.1.1 Productos exportados de México a Alemania.**

Los principales productos exportados de México a Alemania se encuentran dentro del capítulo 87 arancelario, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos, etc. Es importante mencionar que en 1998 y 1999 representaron el 33.95% y el 64.4% de las exportaciones hechas a este país respectivamente, mientras que en 1997 era sólo del 4.81%. A continuación se encuentra el capítulo 84, el cual está conformado por reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de maquinaria o aparatos, los cuales han venido disminuyendo su participación, ya que en 1997 significaron 25.21% hasta llegar a representar en 1999 el 11.43% de las exportaciones México – Alemania.

Si bien la participación del sector automotriz es la principal causa del crecimiento reportado, encontramos otros productos de importancia, como las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, el cual representa el 4.18% de las exportaciones, pero los instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, etc.,

<sup>19</sup> Ibidem

perlas finas o cultivadas, piedras preciosas o semi-preciosas han registrado un notorio crecimiento, representando en 1999 el 4.01% y 2.42% respectivamente, de las exportaciones hechas a este país, como se puede observar en el siguiente cuadro:

**Cuadro 3**  
**Productos exportados de México a Alemania (1999).**

Productos	Millones de dólares	Total %
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	1,335.09	64.4
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	243.22	11.73
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	86.74	4.18
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	83.04	4.01
Productos químicos orgánicos	55.01	2.65
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas o semi-preciosas	50.10	2.42
Fundición, hierro y acero	39.93	1.93

Fuente: World Trade Atlas, Bencomext.

"Es importante mencionar que las cifras no reflejan la totalidad de los productos mexicanos que se consiguen en este país, ya que diversos bienes de consumo son enviados a otros países europeos, aún cuando el destino final sea Alemania, por lo que no se registran en las estadísticas"<sup>20</sup>.

### 2.1.2 Productos importados por México de Alemania.

Dentro del contexto de los principales productos exportados por Alemania encontramos que destaca el capítulo 84 arancelario (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos), el cual ha mantenido una tendencia constante en la participación de las exportaciones (1997- 33.6%, 1998 - 32.47% y 1999- 31.34%), asimismo encontramos el capítulo 87, conformado por vehículos, automóviles, tractores,

<sup>20</sup> Ibidem



ciclos, etc., el cual presenta una tendencia creciente, ya que en 1997 la participación fue del 15.72% hasta llegar a ser del 20.71% en 1999, seguido por las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, teniendo una participación del 12.31%. es necesario destacar que estos productos son los que concentran casi el 70% de las importaciones alemanas. Sin embargo, como se observa en el siguiente cuadro, se registran los productos que han tenido una participación significativa:

Cuadro 4  
Productos importados por México de Alemania (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	1,577.11	31.34
Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás	1,014.87	20.17
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	619.32	12.31
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	231.41	4.6
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	168.81	3.35
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	156.92	3.12
Productos químicos orgánicos	155.45	3.09
Fundición, hierro y acero	138.82	2.76

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext

Se debe hacer notar que las empresas con capital alemán se ubican en los sectores automotrices, químico y maquinaria, así como eléctrico – electrónico.

## 2.2 España.

Este país en el periodo 1993-1997 había sido el primer socio comercial a nivel exportaciones, ya que en 1993 representó el 32.91% de las exportaciones mexicanas hechas a la Unión Europea, muy superior a las registradas por Alemania, ya que éstas sólo representaban el 15.43%. Sin embargo, a partir de este año las relaciones comerciales a nivel exportaciones con España registraron un decremento, colocándose en 1999 como segundo socio comercial, obteniendo un monto de 1,737.10 millones de dólares, lo que

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

representó el 15.81% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea, y una tasa de crecimiento negativa del -1.81%. A nivel importaciones tenemos que en 1993 este país representaba el 14.81% de las importaciones hechas por México a los países miembros de la Unión Europea, colocándose como segundo socio comercial a nivel importaciones, teniendo las mismas tendencias de decrecimiento que las exportaciones, con una tasa de crecimiento de sólo 2.26% en el periodo 1993-1999. A nivel de comercio total, éste representa un monto de 1,737.10 millones de dólares, colocándose en 1999 como cuarto socio comercial, lo cual reitera el deterioro comercial entre estos dos países que floreció en 1999, ya que en 1998 era el segundo socio comercial con un monto de 2,035.30 millones de dólares.

Sin embargo, las perspectivas de la relación comercial entre México y España son promisorias y auguran un aumento en los próximos años, sobre todo a la luz del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, que abre un mercado de 375 millones de consumidores con un ingreso per cápita promedio de más de 27,000 dólares, sin dejar a un lado los vínculos de carácter social y cultural dando pauta a una relación comercial con una gran predisposición al conocimiento de las preferencias de los consumidores en ambos países.

### **2.2.1 Productos exportados de México a España.**

En las exportaciones mexicanas a España, el petróleo juega un destacado papel, con un porcentaje superior al 60% del total. Cabe destacar que dentro de la oferta exportable de México para España en 1999, es relevante la presencia de diversos productos industriales (7.86%), productos básicos como legumbres y hortalizas (3.16%), así como azúcares y artículos de confitería (2.99%), productos químicos (2.58%) y productos pesqueros (1.57%), como se muestra en el siguiente cuadro:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 5  
 Productos exportados de México a España, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Combustibles minerales y aceites minerales	640.15	67.82
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	74.20	7.86
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	30.12	3.19
Azúcares y artículos de confitería	28.20	2.99
Productos químicos orgánicos	24.33	2.58
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	14.80	1.57
Fundición, hierro y acero	10.73	1.14

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

Por lo tanto, es necesario diversificar nuestras exportaciones de productos mexicanos aprovechando dos ventajas: a) predisposición al conocimiento de las preferencias de los consumidores en ambos países, b) las ventanas de oportunidades que abre el Tratado de Libre Comercio, es decir, encontrar los segmentos específicos en los cuales el empresario mexicano puede competir y desplazar a otros competidores.

### 2.2.2 Productos importados por México de España.

En lo que corresponde a las exportaciones españolas hacia México, destaca el peso del artículo 84 arancelario (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de maquinaria o aparatos), el cual de 1997 a 1999 ha ocupado el primer lugar en la participación porcentual (la cual fue del 22.48%). Los productos que en 1999 destacan en su participación son los referentes al capítulo 85 conformado por máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (10%); posteriormente, destacan los productos editoriales (capítulo 49), con el casi 8%, y siguen los productos químicos, vehículos,

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

fundición, hierro y acero, materias plásticas y manufacturas de esta materia, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 6  
Productos importados por México de España, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	297.13	22.48
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	133.51	10.1
Productos editoriales	104.81	7.93
Productos químicos orgánicos	78.31	5.92
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	76.44	5.78
Fundición, hierro y acero	45.19	3.42
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	43.56	3.3

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

### 2.3 Reino Unido.

Es importante señalar que la marcada desaceleración de 1998 y 1999, condujo a que este país relajara su política monetaria y a reducir las tasas de interés base del 7.5% al 5.5%, que dio un efecto positivo en la economía británica; acelerando su consumo y la confianza en el sector privado. Sin embargo, la producción industrial registra un limitado crecimiento en gran parte del sector exportador, que se ha visto afectado por la libra esterlina. Por otro lado, las relaciones comerciales con México han registrado un notorio crecimiento, en el rubro de las exportaciones, ya que durante el periodo 1993-1999 la tasa de crecimiento fue del 24.38%. Asimismo, tenemos que el 14.36% de las exportaciones hechas por México a la Unión Europea en 1999, fueron canalizadas al Reino Unido. A nivel importaciones, durante el periodo 1993-1999, se registró una tasa de crecimiento del 11.43%, y en 1999 este país representó el 8.91% de las importaciones hechas por la Unión Europea a México. Por lo dicho anteriormente, a nivel de comercio total, el Reino Unido fue el segundo socio comercial miembro de la Unión Europea, con un monto de

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1,882.20 millones de dólares, lo que demuestra que a pesar de la situación económica de este país, se pudo lograr un incremento considerable en las relaciones comerciales de ambos países, por lo que se deben continuar fortaleciendo los vínculos comerciales que existen entre ambos países, con el fin de encontrar nuevas oportunidades de mercado, diversificando el destino de las exportaciones e importaciones mexicanas hechas a la Unión Europea, recordando que actualmente éstas se concentran en Alemania.

### **2.3.1 Productos exportados de México a Reino Unido.**

Las exportaciones mexicanas al Reino Unido mostraron un crecimiento en los dos últimos años, siendo los primeros productos de exportación los referentes al capítulo 84 conformado por reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, teniendo una participación del 19.69% en 1999, lo que muestra un incremento en este rubro, ya que en 1997 la participación fue del 12.48%. Por otro lado, los combustibles minerales, aceites minerales, aparecen con una participación porcentual del 13.72% en 1999, mientras que en el año de 1997 fue de casi 9%, lo que demuestra un incremento en las exportaciones petroleras (véase cuadro 7). Las perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas, tienen una participación preponderante en las exportaciones mexicanas al Reino Unido, ya que contaron con una participación del 11.7% en 1999; la presencia de las máquinas, aparatos y sus partes, tuvieron una participación del 9.34% en 1999. Asimismo, se exportan productos como azúcares y artículos de confitería, tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados, con una participación del 5.85% y 5.2% respectivamente. Por lo tanto cabe mencionar que no existe una concentración tan marcada en la exportación de los productos a este país como sucede hacia otros países, como es el caso del alemán. En otros rubros destacan productos como son: fundición, hierro y acero, navegación marítima o fluvial, productos químicos orgánicos, café, té, yerba mate y especias, materias plásticas o manufacturas de esta materia,

TIENEN CON  
FALLA DE ORIGEN

instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, entre otros.

**Cuadro 7**  
**Productos exportados de México a Reino Unido, (1999).**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	147.07	19.69
Combustibles minerales, aceites minerales	102.50	13.72
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi preciosas	87.39	11.70
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	69.76	9.34
Azúcares y artículos de confitería	43.67	5.85
Tabaco y sucedáneos del tabaco	38.86	5.20
Fundición, hierro y acero	31.72	4.25
Navegación marítima o fluvial	28.00	3.75
Productos químicos orgánicos	22.39	3.00
Café, té, yerba mate y especias	22.20	2.97

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

### 2.3.2 Productos importados por México de Reino Unido.

Dentro de los productos importados destacan los productos industriales en 1999, en un primer término tenemos los referentes al capítulo 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos), con una participación del 26%, seguidos por las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (13.85%), los productos químicos orgánicos obtuvieron una participación del 8.17%. Asimismo, encontramos el capítulo 87 arancelario, conformado por vehículos, automóviles, tractores, ciclos, etc., mientras que los combustibles minerales, aceites minerales (capítulo 27 arancelario) tuvieron una participación del 5.85% en 1999, siendo esta menor que la obtenida en 1998 ya que esta fue del 10.11%. Entre otros productos que destacan en las importaciones son: instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, productos farmacéuticos, productos diversos de la

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

industria química, fundición, hierro y acero, leche y productos lácteos, huevo de ave y miel natural.

**Cuadro 3**  
Productos importados por México de Reino Unido, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	295.14	26.00
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	153.92	13.56
Productos químicos orgánicos	92.75	8.17
Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás	89.45	7.88
Combustibles minerales, aceites minerales	66.37	5.85
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	58.19	5.13
Productos farmacéuticos	57.06	5.03

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

#### 2.4 Holanda.

"Es uno de los doce primeros países en el ámbito del comercio internacional"<sup>21</sup>, representando un punto estratégico en los negocios mundiales con una infraestructura avanzada, enfocada especialmente hacia el transporte de bienes, personas, e información electrónica. Su localización estratégica y las facilidades para hacer negocios, hacen de este país un centro de operaciones ideal en Europa. El comercio internacional es muy importante para Holanda, ya que más de la mitad de su PIB se genera a través de actividades fuera de las fronteras nacionales.

La relación comercial de México es bilateral con cada uno de los países de la Unión Europea en la mayoría de los casos, sin embargo, Holanda en 1998 y 1999 presenta un saldo positivo, esto se debe a que gran parte de los productos

<sup>21</sup> Consejería comercial de México para el Benelux, Guía Comercial de Holanda.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

mexicanos entran al puerto de Róterdam y se distribuyen hacia Europa Central y del Norte, por lo tanto la tasa de crecimiento de las exportaciones hechas por México a Holanda en el periodo 1993-1999 fue del 16.68% y en 1993 la participación porcentual de las exportaciones hechas por México a Holanda fue de casi 7%, inferior a la obtenida en 1999 con una cifra del 9.37%, lo que muestra un incremento en las exportaciones hechas a este país. Por otro lado, a nivel de importaciones, éstas mostraron una tasa de crecimiento del 5% durante dicho periodo y una participación porcentual durante 1993 de 3.10%, superior a la cifra obtenida durante 1999, que arrojó un monto de 2.56%. Para finalizar, a nivel comercio total con Holanda, es el quinto socio comercial de México con un monto de 813 millones de dólares.

#### **2.4.1 Productos exportados de México a Holanda.**

Dentro de las exportaciones de México a Holanda destaca el rubro de los juguetes, juegos y artículos para recreo (capítulo 95 arancelario), el cual en 1999 sobresalió por tener una participación del casi 30% en las exportaciones mexicanas hechas a este país. En 1997 este rubro tenía una participación del 1.17%, siendo sorprendentemente este incremento. Asimismo, destaca el capítulo 27 el cual se refiere a los combustibles minerales, aceites minerales, en 1997 tenía una participación del 29.63%, siendo en ese año el principal producto de exportación, para 1999 sólo participó con casi el 10%, en lo referente a los productos químicos orgánicos (capítulo 28), tenían una participación del 16.59%, muy similar a la presentada en 1997 y 1998 con 15.82% y 15.23% respectivamente. Las máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes (capítulo 85), reactores nucleares, calderas, máquinas (capítulo 84), productos farmacéuticos (capítulo 30), tuvieron una participación significativa en las exportaciones realizadas hacia Holanda (véase anexo, cuadro 2).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



#### **2.4.2 Productos importados por México de Holanda.**

Dentro de los productos importados destacan los productos industriales tales como: reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), con una participación del 24.17% en 1999, mientras que en 1997 este porcentaje alcanzó el 18%, posteriormente encontramos a los productos químicos, con una participación del 12% en 1999, mostrando un decremento, ya que en el año de 1997 la participación era del 17%, en lo referente a las preparaciones a base de cereales, harina, almidón, en 1999 tuvieron una participación del 7.46%, siendo superior a la registrada en 1997 (2.86%) (véase anexo, cuadro 3).

#### **2.5 Francia.**

Este país realiza el 78% de sus intercambios con los países ricos de la OCDE y el 22% con sus socios de la Unión Europea (50% con la zona del euro). La participación de Europa en el comercio exterior de Francia se ha reforzado incesantemente durante estos últimos decenios, habiendo aumentado en casi 20 puntos desde los años sesenta. Hay, pues, una real dinámica de mercado asociada a la construcción europea, y Francia ha sacado provecho de ella, pues el saldo de sus intercambios con los países de la Unión Europea es muy excedente (unos 88,000 millones de francos en 1997, esto es, 14,600 millones de dólares).

A nivel exportaciones tenemos que Francia ha sido uno de los principales países receptores de productos mexicanos, siendo en 1999 el quinto socio comercial de México a nivel exportaciones. Sin embargo, en 1998 tenía una participación del 10.32% y en 1999 disminuyeron hasta llegar a 5.5% del total de las exportaciones, por lo tanto, la tasa de crecimiento anual en el periodo 1993-1999 presentó una cifra negativa del -7.33%, reflejándose en su balanza

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

comercial, por lo que en 1999 arrojó un monto del -1,104.90 millones de dólares, siendo el más alto durante el periodo 1993-1999, por el lado de las importaciones francesas realizadas a México en 1999 encontramos también un decrecimiento respecto al año anterior, presentando durante estos años una participación de las importaciones de 12.22% y 10.94% respectivamente, la tasa de crecimiento durante el periodo 1993-1999 de apenas 4%.

### 2.5.1 Productos exportados de México a Francia.

Dentro del contexto de las exportaciones hechas por México a Francia encontramos que al igual que en la mayoría de los países, los principales productos de exportación durante el periodo 1997-1999 fueron reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás (capítulo 87), los cuales representan el 60% de las exportaciones mexicanas hechas a Francia. Por otro lado, tenemos otros productos de importancia a nivel exportaciones, los cuales se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 9

Productos exportados de México a Francia. (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	88.25	30.54
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	68.56	23.73
Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás	16.80	5.82
Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	16.70	5.78
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	16.01	5.54
Café, té, yerba mate y especias	12.54	4.34
Productos químicos orgánicos	7.07	2.45
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	6.65	2.30
Navegación aérea o espacial	6.23	2.16

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 2.5.2 Productos importados por México de Francia.

Dentro de los productos importados por México de Francia encontramos que casi el 50% de las exportaciones francesas fueron productos industriales como máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), los productos químicos orgánicos (capítulo 29), aceites esenciales (capítulo 33), juegan un papel preponderante en las importaciones de productos a México, manteniendo esta tendencia durante los últimos años, como se aprecia en el cuadro siguiente.

Cuadro 10

Productos importados por México de Francia, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	309.63	22.22
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	283.69	20.36
Productos químicos orgánicos	110.57	7.93
Aceites esenciales	68.69	4.93
Productos farmacéuticos	63.40	4.55
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	45.47	3.26
Materiales plásticos y manufacturas de esta materia	42.17	3.03

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

## 2.6 Bélgica.

"En 1999, Bélgica ocupó el lugar número 24 como destino de las exportaciones mexicanas, aunque se estima que una parte de las exportaciones de los Estados Unidos a ese país son mexicanas, sobre todo por la triangulación que se realiza a través de los "brokers" norteamericanos"<sup>22</sup>. Asimismo, existen productos mexicanos que entran por el Puerto de Róterdam y se registran como

<sup>22</sup> Consejería Comercial para el Benelux. Proyectos comerciales, de inversión y oportunidades de negocios, Octubre 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

exportaciones a Holanda, aunque después se transporten por carretera a Bélgica, ya que la metodología estadística de la UE se contabiliza a través del puerto de entrada. De 1995 a 1997 la balanza comercial con Bélgica fue superavitaria para México. Sin embargo, a partir de 1998 ésta ha sido deficitaria debido principalmente a que las empresas que introducían sus productos por Amberes ahora lo hacen por Róterdam, en virtud de que las tarifas que maneja ese puerto son más competitivas. Cabe mencionar que con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, se prevé una desgravación arancelaria para un importante número de productos mexicanos. En lo referente a las exportaciones provenientes de México hacia este país, han mostrado una tasa de crecimiento promedio anual del 1% durante el periodo 1993-1999, mientras que las importaciones crecieron a una tasa del casi 2% anual durante este mismo periodo.

### **2.6.1 Productos exportados de México a Bélgica.**

Con la entrada en vigor del TLCUEM se prevé un mayor interés por parte de Bélgica para importar productos mexicanos, "principalmente artículos de decoración, regalos, muebles, joyería y productos frescos"<sup>23</sup>, y la generación de alianzas estratégicas entre empresas belgas y mexicanas, como se espera que también suceda con otros países.

Los principales productos exportados son: fundición, hierro y acero, materiales plásticos intermedios, bebidas, líquidos alcohólicos (cerveza), vinagre, minerales y confección, entre otros (véase anexo, cuadro 4).

---

<sup>23</sup> Consejería Comercial para el Benelux: Proyectos comerciales, de inversión y oportunidades de negocios, Octubre 2000

## 2.6.2 Productos importados por México de Bélgica.

Por el lado de los productos importados por México de Bélgica tenemos que destacan los productos industriales, destacando los productos integrantes del capítulo 84, los cuales son reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos, teniendo una participación del casi 26% en 1999 y en 1997 fue del 22%, lo que muestra una tendencia de crecimiento paulatina, las máquinas, material eléctrico y sus partes (capítulo 85), en 1999 mostraron una participación del 9.2% y en 1997 del 5.2%, denotando un incremento al igual que los productos farmacéuticos (capítulo 30), ya que en 1999 tuvieron una participación del 8.85%, mientras que en 1997 fue del 7%. Asimismo, existen productos que también destacan en su participación en las importaciones belgas provenientes de México, los cuales son:

Cuadro 11  
Productos importados por México de Bélgica, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	79.30	25.98
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	28.05	9.19
Productos farmacéuticos	27.00	8.85
Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás	13.81	4.52
Productos químicos orgánicos	13.61	4.46
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	13.16	4.31
Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa	11.95	3.92
Fundición, hierro y acero	11.24	3.68
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	10.06	3.30

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## **2.7 Portugal.**

La relación comercial México – Portugal, sobresale por ser favorable a nuestro país. Cabe destacar que durante el periodo 1993-1999 la balanza comercial mantuvo un saldo positivo, aún en el periodo enero – agosto del 2000. Sin embargo, se puede apreciar que estos intercambios son reducidos, ya que de las exportaciones que México realizó a la Unión Europea durante dicho periodo, el monto máximo que obtuvo este país durante el último año y el lapso enero – agosto del 2000 fue del 3.49% y 3.82% respectivamente. La tasa de crecimiento de las exportaciones durante 1993-1999 fue del 16.54%. A nivel importaciones, estas no han llegado ni siquiera a representar el 1% de las realizadas por México a la Unión Europea, ya que la cifra máxima es la registrada en el último año (1999), que representa sólo el 0.41%, siendo la tasa de crecimiento durante este periodo de 27.41%. Respecto al comercio total, Portugal en 1999 arrojó un monto de 233.60 millones de dólares.

### **2.7.1 Productos exportados de México a Portugal.**

A nivel de productos exportados a Portugal encontramos que se manifiestan intercambios reducidos y poco diversificados, ya que más del 60% de nuestras exportaciones a este país en 1999 se concentraban en el capítulo 27, el cual está constituido por combustibles minerales, aceites minerales, y en 1997 representaban el 80.6%, a pesar de este decremento tenemos que se sigue con la tendencia a la concentración. Es importante mencionar que en 1999 destacaron los productos fotográficos (capítulo 37), con una participación del 23%, mientras que los demás productos que son exportados a Portugal no sobrepasan el 2%, los cuales se pueden observar en el siguiente cuadro:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 12  
 Productos exportados de México a Portugal, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Combustibles minerales, aceites minerales	122.19	67.81
Productos fotográficos o cinematográficos	42.18	23.41
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	2.97	1.65
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	2.76	1.54
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	2.08	1.16
Muebles, mobiliario médico, quirúrgico	1.72	0.96
Extractos curtientes tánicoos, taninos y derivados	1.38	0.77
Productos químicos orgánicos	1.33	0.74

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

### 2.7.2 Productos importados por México de Portugal.

Por lo que se refiere a las importaciones procedentes de Portugal se sigue a la misma tendencia en la concentración de productos, ya que en 1999 los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84) tuvieron una participación del 28%, y el capítulo 85 conformado por máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes representaron el 21.24%, los demás productos que participan en las importaciones portuguesas a México no sobrepasan el 8% como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Cuadro 13  
 Productos importados por México de Portugal, (1999).

Productos	Millones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	14.61	28.03
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	11.07	21.24
Corcho y sus manufacturas	4.01	7.70
Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás	3.66	7.02
Productos químicos orgánicos	3.45	6.61
Tejidos, recubiertos, revestidos	1.83	3.51
Extractos curtientes tántricos, taninos y derivados	1.23	2.36
Prendas y complemento de vestir, excepto los de punto	1.17	2.25

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

## 2.8 Italia.

Dentro del contexto de las relaciones comerciales México - Italia, a nivel exportaciones tenemos que éstas ascendieron en 1999 a los 170.30 millones de dólares y a 128.50 millones de dólares durante el periodo enero - agosto del año 2000, significando el 3.27% y el 3.52% respectivamente del total de las exportaciones que México hizo a la Unión Europea en esos años, por lo que nos da el indicio de un ligero incremento para el fin del periodo, la tasa de crecimiento promedio durante el periodo 1993-1999 fue del 12.43%, siendo similar a la obtenida durante el mismo periodo a nivel importaciones, ya que fue del 12.1%. Del total de las importaciones hechas por los países miembros de la Unión Europea a México, Italia aportó el 12.94% en 1999, siendo en ese año el segundo país socio importador miembro de la Unión Europea y el octavo a nivel exportaciones, este desequilibrio que también se observa en la balanza comercial se debe en buena medida a la composición del comercio bilateral.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



### 2.8.1 Productos exportados de México a Italia.

En las exportaciones de México a Italia nos percatamos que al igual que en la mayoría de los países miembros de la Unión Europea existe una concentración en los productos entre los cuales destacan:

Cuadro 14  
Productos exportados de México a Italia, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	56.49	33.13
Productos químicos orgánicos	30.86	18.10
Combustibles minerales, aceites minerales	10.97	6.43
Fundición, hierro y acero	9.32	5.47
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	6.76	3.97
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces o tubérculos	5.51	3.23
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	5.36	3.15

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

### 2.8.2 Productos importados por México de Italia.

Este país exporta básicamente a México máquinas ligeras, siendo productos con un valor unitario elevado, esperando que estas contribuyan a mejorar la productividad de la industria mexicana y facilitar su proceso de crecimiento (véase anexo, cuadro 5).

### 2.9 Suecia.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Al igual que Italia, Suecia muestra un desequilibrio en la balanza comercial con México, marcándose un notorio deterioro en el año de 1999, ya que el déficit

fue de -293.7 millones de dólares, a nivel exportaciones la tasa de crecimiento anual durante el periodo 1993-1999 fue del 5.9%. Sin embargo, de 1998 a 1999 la tasa de crecimiento obtuvo un monto negativo del -47.91%, respecto a la participación de las exportaciones totales realizadas a la Unión Europea, este país participó en 1998 y 1999 con el 1.17% y el 0.46% respectivamente. Por el lado de las exportaciones realizadas por Suecia a México, presentaron un crecimiento del 106.25%, esto se debe a que en 1998 obtuvieron un monto de 699.60 millones de dólares, mientras que la tasa de crecimiento promedio anual durante el periodo 1993-1999 fue del 17.53%. Del total de las exportaciones hechas a la Unión Europea por México, Suecia en los años 1998 y 1999 sólo aportó el 2.9% y el 5.5% respectivamente. Para finalizar es importante mencionar que este incremento en las importaciones realizadas por México a Suecia, se reflejó en el comercio total, ya que en 1998 el monto fue de 384.70 millones de dólares y para 1999 se alcanzó una cifra de 723.30 millones de dólares.

### **2.9.1 Productos exportados de México a Suecia.**

En lo referente a las exportaciones dirigidas a Suecia, destaca el capítulo 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes) con el 44.58% en el total de las exportaciones hechas a este país en 1999, seguidas por los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), la participación fue del 11.7% en 1999 (véase anexo, cuadro 6).

### **2.9.2 Productos importados por México de Suecia.**

Los productos industriales en 1999 destacaron en la participación de las importaciones de productos suecos, sin embargo, también encontramos

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

productos como: papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa y herramientas y útiles, artículos de cuchillería.

## **2.10 Irlanda.**

Durante el periodo 1993-1999 este país, presentó un decremento en lo referente a las exportaciones hechas por México a Suecia con una tasa de crecimiento promedio anual del  $-9.38\%$ . En 1997 las exportaciones fueron de 113 millones de dólares, mientras que al año siguiente se obtuvo un monto de 37.10 millones de dólares. Sin embargo, en 1999 se logró revertir esta tendencia, pasando a los 67 millones de dólares, este monto sólo representó el  $1.29\%$  de las exportaciones hechas por México a la Unión Europea.

Existe una considerable desproporción entre los montos importados y exportados a Irlanda, en lo referente a las importaciones su comportamiento ha sido de crecimiento paulatino, mostrando en el periodo 1993-1999 una tasa promedio del  $13.86\%$ , este mismo comportamiento se registra en la participación de importaciones que la Unión Europea tiene con México, ya que en 1998 se importaron mercancías por 308.50 millones de dólares, en 1999 por 329.70 millones de dólares, cabe mencionar que el comercio total con México asciende a los 396.70 millones de dólares.

### **2.10.1 Productos exportados de México a Irlanda.**

En lo referente a la exportación de productos de México a Irlanda tenemos que las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), en 1999 tuvo una participación del  $36.36\%$ , en 1998 su participación fue del  $47.75\%$  y en 1997 sólo obtuvo el  $4.46\%$ , por lo que este rubro ha representado un incremento considerable, posteriormente encontramos a los reactores nucleares,

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 85), los cuales representaron una participación del 22.49% en 1999, superior a la registrada en 1997 y 1998, ya que fue del 6.56% y del 0.97% respectivamente, los muebles, mobiliario médico, quirúrgico (capítulo 94), prendas y complemento de vestir excepto los de punto (capítulo 61), algodón (capítulo 52), han mostrado una tendencia creciente, contrario a lo que sucedió con los combustibles minerales, aceites minerales y productos (capítulo 27), los cuales en 1997 ocupaban el primer lugar en exportaciones a Irlanda con el 68.16% y descendió hasta ocupar sólo el 4.34% de las exportaciones realizadas a este país en 1999. Cabe mencionar que también existen productos que destacan en las exportaciones realizadas a Irlanda como son: productos químicos orgánicos, preparaciones alimenticias diversas, fibras sintéticas o artificiales discontinuas, instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, entre otros (véase anexo, cuadro 8).

### **2.10.2 Productos importados por México de Irlanda.**

Dentro del rubro de las importaciones encontramos que los productos químicos orgánicos (capítulo 29), han tenido una presencia importante en la participación de las importaciones obteniendo en 1999 el 49% del total de los productos importados, lo que implicó una disminución del casi 10% con respecto al año de 1997, los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 84), en 1999 presentaron una participación del 12.93%, superior a la de 1997 ya que ésta registró una participación del 7.18%, las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (capítulo 85), registraron una participación de 6.82%, esta tendencia se ha mantenido desde 1997. Los demás productos no superan el 5% en el total de las importaciones hechas a este país, como se aprecia en el siguiente cuadro:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 15  
 Productos importados por México de Irlanda, (1999).

Productos	Millones de dólares	Total %
Productos químicos orgánicos	162.62	49.33
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	42.62	12.93
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	22.48	6.82
Sin clasificar	16.38	4.97
Preparaciones a base de cereales, harina, almidón	16.06	4.87
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	11.48	3.48
Productos diversos de la industria química	11.01	3.34

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

## 2.11 Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.

Son países los cuales no tienen una presencia preponderante en el comercio que realiza México con la Unión Europea, ya que en conjunto, del total de las exportaciones que realizó nuestro país a los países miembros de la UE en 1999, sólo representan el 1.08%, y por el lado de las importaciones el monto fue de 3.9%. Sin embargo, a pesar de la poca participación que tienen estos países en el comercio mexicano es necesario fomentar e incrementar nuestras relaciones comerciales.

### 2.11.1 Productos exportados de México a Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.

A pesar de que la participación de estos países en el comercio con México es reducida, es importante la diversificación que existe en los productos, por lo tanto es necesario analizar el mercado, de tal forma que se puedan incrementar las exportaciones y encontrar nuevas ventanas de oportunidad, con el fin de

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

poder incrementar las exportaciones a estos países (véase anexo, cuadros 9 - 13).

#### **2.11.2 Productos importados por México de Austria, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Luxemburgo.**

Dentro de las exportaciones hechas por estos países a México encontramos que se concentran en productos industriales, principalmente como son los Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos (capítulo 85). Sin embargo, también existen importaciones de productos básicos como sucede en el caso de Grecia (véase anexo, cuadros 14 - 18).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### CAPÍTULO 3

## ASPECTOS GENERALES DEL CEMENTO EN MÉXICO.

### 3.1 Historia general del cemento en México.

El cemento conocido como Pórtland fue patentado en 1824, y desplazó progresivamente a los cementos tradicionales (derivados del mortero romano) y otros conglomerados hidráulicos, con los que se vino construyendo en aquella época. A finales del siglo XIX, el hormigón, fabricado con cemento "Pórtland", ya se había convertido en un material de construcción de amplia aplicación en Europa.

Sin embargo, no fue sino hasta 1906 cuando se instaló en México la primera fábrica de cemento Pórtland, ubicada en el estado de Nuevo León. Cinco años después ya se habían instalado otras dos nuevas plantas en el estado de Hidalgo.

El cemento producido por estas tres plantas mexicanas, apoyó la construcción de las grandes obras del México post-revolucionario y sustituyó con éxito la importación de cemento inglés y canadiense utilizados hasta entonces.

De este modo, nació una de las industrias más importantes del país, estableciendo, en lo que a esta rama industrial se refiere, el compromiso y la política de producir en México lo que el país consume.

Al inicio del siglo XXI, resultaría muy complicado relatar el desarrollo de la industria de la construcción en México, sin mencionar el importante papel que han desempeñado las compañías cementeras del país.

El cemento es indispensable en la industria de la construcción. El desarrollo de una cultura de procesos de mejora continua, innovación y protección

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

ambiental para su producción, han permitido al país crear una infraestructura moderna, sólida y armónica, que son una pieza fundamental de crecimiento económico.

El futuro de la industria cementera cada día es más prometedor en México. Mientras exista el compromiso con el crecimiento, la productividad, la expresión artística, religiosa y cultural, el cemento seguirá siendo un negocio en crecimiento.

En este contexto, los industriales mexicanos han mantenido el compromiso de producir cemento de la más alta calidad, capaz de responder a las necesidades de un mercado dinámico y exigente.

La industria cementera en México invierte importantes recursos en la sustitución de materiales y energéticos, en la aplicación de tecnologías y productos más limpios, en el uso eficiente de recursos disponibles, en la innovación creativa e inversión en equipos altamente tecnificados, así como en diversas actividades vinculadas a la protección ecológica.

Actualmente en México existen 30 plantas de cemento y seis empresas dedicadas a la producción de cemento, con una capacidad de 46.5 toneladas métricas anuales. En el cuadro 16, se puede observar la capacidad de cada una de estas empresas y cómo están distribuidas en la República Mexicana.

Como se puede ver, CEMEX es la principal cementera a nivel nacional, ya que abarca todo el territorio nacional con sus plantas y su capacidad de producción es muy superior a las demás cementeras, acaparando más del 50% de la producción nacional.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Cuadro 16

## Plantas mexicanas productoras de cemento

Compañía	No. de plantas	Producción	Plantas
		Tonn. millones anuales	
CEMEX	15	27.2	Axtotlilco, Barricitos, Ensenada, Guadalajara, Hormonillo, Hidalgo, Huichapan, Mérida, Monterrey, Toluca, Tepeaca, Totoncu, Valles, Yaqui y Zapotitlán
AFASCO	6	8.4	Acapulco, Apasco, Miacuspama, Orizaba, Ramos Arizpe y Tecoman.
COOPERATIVA CRUZ AZUL	3	5.9	Aguascalientes, Hidalgo y Laguna
GCC CEMENTO	3	1.8	Chihuahua, Juárez y Samalayuca
CEMENTOS MOCTEZUMA	2	2.5	Jutepec y Tepetzingo
LA FARGE CEMENTOS	1	0.3	Vito
TOTAL	30	46.5	

Fuente: CANACEM. La industria cementera en México, Estadísticas de la industria del cemento, 2000

Historia de CEMEX (Cementos Mexicanos).

CEMEX es la principal planta productora de cemento mexicana, de ahí la importancia de mencionar su historia y cómo ha ido creciendo a través de los años y cómo se ha vuelto una empresa transnacional.

CEMEX nace en 1906 con la fundación, en el norte de México, de Cementos Hidalgo México. Cementos Portland Monterrey, que es la base de la compañía, inició sus operaciones en 1920 con una capacidad de producción de 20,000 toneladas por año.

En 1931 Cementos Hidalgo y Cementos Portland Monterrey se fusionan para formar Cementos Mexicanos, actualmente CEMEX.

Desde mediados de la década de 1960 hasta mediados de la década de 1980, CEMEX creció hasta convertirse en el líder del mercado en México. Durante dicho período, la compañía dobló sus volúmenes de exportación.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

empezó a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores y amplió su presencia hacia el centro y sur de la República Mexicana.

Entre 1966 y 1967 CEMEX crece hasta ser un participante regional en la industria del cemento al adquirir la planta Mérida de Cementos Maya y construir nuevas en Ciudad Valles y Torreón.

Para los 70's, CEMEX refuerza su presencia nacional a través de la instalación de nuevos hornos en sus plantas de Mérida y Monterrey y con la adquisición de una planta en la región central de México.

En 1976, CEMEX realiza una oferta pública inicial en el listado de la Bolsa Mexicana de Valores. En ese mismo año, CEMEX se convierte en el líder del mercado mexicano con la adquisición de tres plantas de Cementos Guadalajara.

Para los 80's, CEMEX continúa sus inversiones y expande su programa de exportaciones. Durante este período, la compañía incrementa en más del doble sus volúmenes de exportación.

CEMEX inicia su transformación hasta ser un productor multinacional de cemento cuando se firmó un acuerdo con el GATT en 1985. Para poder competir con éxito en un mercado cada vez más abierto, la compañía adquirió operaciones cementeras estratégicas en España, Venezuela y los Estados Unidos, Panamá y la República Dominicana.

En 1987, CEMEX adquiere Cementos Anáhuac, con esto ganó acceso al dinámico mercado central de México y así pudo reforzar sus capacidades de exportación.

En 1989, CEMEX adquiere Cementos Tolteca, el segundo más grande productor de cemento en México, convirtiéndose así en el mayor productor de

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

México y en una de las 10 compañías productoras de cemento más grandes del mundo.

En 1992, CEMEX logra adquirir Valenciana y Sanson, las dos compañías cementeras más grandes de España.

En 1994, CEMEX adquiere Vencemos, la compañía cementera más grande de Venezuela.

En 1994, CEMEX adquiere la planta Balcones en New Braunfels, Texas.

En 1995 CEMEX adquiere Cementos Nacionales en República Dominicana.

Desde 1996 hasta el día de hoy, CEMEX ha continuado su diversificación geográfica global ingresando a mercados cuyos ciclos económicos en gran medida operan independientemente y que ofrecen crecimiento a largo plazo. La compañía es ahora la tercera cementera más grande del mundo con operaciones en norte, centro y Sudamérica, Europa, el Caribe, Asia, y África.

Para 1997, después de forjar una importante presencia comercial regional, CEMEX adquiere el 30% de las acciones de Rizal Cement Co. en las Filipinas.

En 1998, CEMEX se logra expandir en la región sudeste de Asia, adquiriendo acciones estratégicas del productor de cemento más grande de Indonesia, PT Semen Gresik.

En 1999, CEMEX se convierte en el segundo productor de cemento más grande de las Filipinas al adquirir un 40% adicional de intereses económicos en Rizal y un 99.9% de intereses económicos en APO Cement Corp.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

También en 1999, CEMEX se consolida en América Central y el Caribe al adquirir un 95% de acciones del productor de cemento más grande de Costa Rica, Cementos del Pacífico, y dos terminales en Haití que suministran casi 70% del mercado total.

Otra operación en 1999 de CEMEX, esta empresa forma CEMEX Asia Holdings (CAH), dedicando inicialmente un capital de \$1.2 mil millones de dólares para aprovechar las atractivas oportunidades relacionadas con el cemento en la región sudeste de Asia. Esto es muy conveniente ya que Asia es el principal continente consumidor de cemento a nivel mundial.

También en 1999, después de tres años de incrementar las exportaciones de cemento al creciente mercado egipcio, CEMEX adquiere un 77% de acciones de Assiut Cement Co., el productor de cemento más grande de la nación.

En el 2000, a través de sus afiliadas en las Filipinas, CEMEX formaliza un convenio exclusivo de distribución de largo plazo con Universe Cement de Taiwan, marcando la entrada de la compañía en el mercado taiwanés y reforzando su presencia en la región sudeste de Asia.

Por otra parte, en el 2000 CEMEX adquiere Southdown, la segunda cementera más grande de Estados Unidos, la cual cuenta con 12 plantas cementeras y una capacidad de producción de 11 millones de toneladas.

Para el 2001, CEMEX adquiere el 99% de intereses económicos de Saraburi Cement Company en Tailandia.

El crecimiento de CEMEX en México es resultado de inversiones estratégicas y expansión interna, como se vio en su historia. Esta compañía ha establecido una cobertura nacional con 15 plantas cementeras estratégicamente ubicadas, 211 concreteras, 62 centros de distribución terrestre y ocho terminales marinas.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Sus modernas plantas en las costas mexicanas del Atlántico y el Pacífico dan a CEMEX la capacidad de aprovechar las oportunidades de transporte marítimo de bajo costo hacia los mercados de Asia, el Caribe, Centro y Sudamérica y los Estados Unidos, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 17

## CEMEX en México

México	
Capacidad de Producción (millones de toneladas/año)	27.2
Plantas de Cemento (propias)	15
Plantas de Cemento (participación minoritaria)	3
Plantas de Concreto	211
Centros de Distribución Terrestre	62
Terminales Marítimas	8

Datos al 2001

Fuente: CEMEX

El cemento es un producto con un elevado nivel de venta al menudeo en México. La venta del producto en sacos a través de distribuidores representa aproximadamente el 75% de la demanda de cemento del sector privado de México. Debido a que los particulares realizan un 50% de la construcción de vivienda en México, es necesaria una fuerte imagen de marca y una amplia red de distribución para tener éxito en el mercado nacional. CEMEX es dueño de las marcas más populares de México, tales como Cemento Monterrey, Cemento Tolteca y Cemento Anáhuac.

### Entorno competitivo de CEMEX.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

La industria cementera mexicana se ha consolidado en un mercado nacional en el transcurso de los últimos 25 años. Los participantes potenciales que podrían entrar al mercado se enfrentan a importantes impedimentos como la fuerte inversión de capital requerida, el tiempo relativamente largo que se necesita para construir plantas nuevas, la falta de infraestructura portuaria y los

altos costos de transporte terrestre en el país. Este último factor es particularmente significativo debido a la orografía acentuada de México y las largas distancias desde los puertos hasta los grandes centros poblacionales. Los participantes potenciales nuevos también se enfrentarían al caro y tardado proceso de generar la lealtad a la marca que se requiere para poder competir en el gran mercado de la venta al menudeo de México.

### 3.1.1 Características, tipos de cemento<sup>24</sup>.

- El cemento es el material que se deriva de la combinación de varias sustancias adhesivas, es un material para unir que se utiliza en la construcción de edificios y otras de ingeniería civil.

- El cemento hidráulico comprende a los aglomerantes que fraguan y endurecen una vez que se mezclan con el agua, e inclusive bajo el agua.

- El cemento aluminoso es utilizado como materia prima para fabricar el cemento Pórtland.

- El cemento Pórtland proviene de la pulverización del clínker obtenido por la fusión incipiente de materiales arcillosos y calizas, que contienen óxidos de calcio, silicio, aluminio y fierro en cantidades dosificadas.

- El cemento Pórtland ordinario gris es ideal para todo tipo de construcciones de concreto en general. Es excelente para la elaboración de prefabricados, pavimentos, etc.

<sup>24</sup> Definiciones tomadas de Vuloxya Ordóñez Angel, *La cultura del cemento Pórtland*, La Cruz, S. C. L., Edición: Gerencia de relaciones comerciales con la colaboración de la Gerencia de Investigación y control de calidad, julio 1990, México, pags. 25-28.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- El cemento Pórtland ordinario resistente a los sulfatos proporciona mayor resistencia química para concretos en contacto con aguas o suelos agresivos (aguas marinas, suelos con alto contenido de sulfatos o sales), es recomendable para la construcción de presas, drenajes municipales y todo tipo de obras subterráneas.

- El cemento Pórtland puzolánico es un producto que proporciona gran durabilidad al concreto en suelos húmedos y salitrosos, ideal para construcciones subterráneas, trabajos de jardinería, alcantarillas, etc.

- El cemento Pórtland ordinario blanco, por su excelente blancura, es recomendado para obras ornamentales o arquitectónicas: escaleras, lavaderos, muebles municipales, monumentos, etc. Por su alta resistencia es perfecto para el recubrimiento de muros, la elaboración de tiroles, pegazulejos y junteadores.

- El cemento de albañilería o mejor conocido como mortero, es un producto especial para facilitar el trabajo de albañilería: junteo de tabiques, bloques, piedras y recubrimientos en general. No debe utilizarse en la construcción de elementos estructurales.

- La cal hidratada contiene algo de arcilla y por lo tanto fragua y se endurece en el agua y los lugares húmedos. La cal viva proviene de la caliza pura y también se llama cal gruesa. Este producto se utiliza para elaborar morteros a base de cal y zarpeados.

### **3.1.2 Proceso de producción del cemento.**

El cemento está compuesto principalmente por calcio (Ca), silicio (Si), aluminio (Al) y hierro (Fe).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1. Explotación de materias primas. De las canteras de piedra se extrae la caliza y arcilla por medio de barrenación y detonación con explosivos, cuyo impacto ambiental es mínimo gracias a la moderna tecnología empleada.

2. Transporte de materias primas. Una vez que las grandes masas de piedra han sido fragmentadas, se transportan a la planta en camiones o bandas.

3. Trituración. La cantera es fragmentada por las trituradoras, cuya tolva recibe la materia prima que por efecto de impacto o presión es reducida a un tamaño máximo de una y media pulgada.

4. Prehomogeneización. La prehomogeneización es la mezcla proporcional de los diferentes tipos de arcilla, caliza o cualquier otro material que se requiera.

5. Almacenamiento de materias primas. Cada una de las materias primas es transportada por separada a los silos en donde son dosificadas para la producción de los diferentes tipos de cemento mencionados en el subcapítulo anterior.

6. Molienda de materia prima. Se realiza por medio de un molino vertical de acero que muele el material mediante la presión que ejercen tres rodillos cónicos al girar sobre una mesa giratoria de molienda. Se utilizan también para esa fase molinos horizontales, en cuyo interior es pulverizado el material por unas bolas de acero.

7. Homogeneización de harina cruda. Se realiza en los silos para lograr una mezcla homogénea del material.

8. Calcinación. La calcinación es la parte medular del proceso, en el cual se emplean grandes hornos rotatorios en cuyo interior, a 1400° C, la harina cruda

TESIS CON  
FALTA DE ORIGEN



se convierte en clinker o pequeños nódulos gris oscuro de un tamaño que oscila entre los tres y los cuatro centímetros.

9. Molienda de cemento. A su paso por las dos cámaras del molino, el clinker es molido a través de bolas de acero de diferentes tamaños, agregando el yeso para alargar el tiempo de fraguado del cemento.

10. Envase y embarque del cemento. El cemento es enviado a los silos de almacenamiento de los que se extrae por sistemas neumáticos o mecánicos, siendo transportado al lugar de envasado en sacos de papel o directamente a granel. En ambos casos se puede despachar en camiones, tolvas de ferrocarril o barcos.

### **3.2 Industria cementera en México.**

Es claro que el desarrollo económico de México está estrechamente ligado al desarrollo de la industria de la construcción. Resalta de tal manera la contribución del sector cementero en todos sus rubros, ya sea en producción, consumo interno, volumen de exportación o consumo per cápita y, por supuesto, en todos los ámbitos involucrados con la fortaleza de la economía nacional.

México se encuentra entre los primeros 15 líderes en producción de cemento en el mundo. Las empresas cementeras que operan en el territorio nacional cuentan con un alto nivel competitivo en materia de tecnología, servicios y productos.

Debido a los ciclos económicos de la industria cementera mexicana, se ha visto un crecimiento impulsado fundamentalmente por el sector de la autoconstrucción. Por otro lado, la expansión constante de la infraestructura

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

social, hidráulica y de comunicaciones, dan un gran potencial a la industria cementera en México.

En cuanto a las exportaciones se refiere, el dinamismo mostrado por los mercados de Centroamérica y el Caribe ha detonado las exportaciones del sector cementero en México hacia esos destinos en los últimos años. Esto es debido a que la región del Caribe ofrece un potencial de crecimiento y desarrollo a largo plazo.

De lo anterior, es fácil deducir la enorme importancia de la industria como fuente de trabajo, no sólo en lo que concierne a las operaciones del sector cemento, sino también en la creación de empleos indirectos en distintas ramas de la economía de México.

El sector cementero es importante ya que genera una muy importante cantidad de empleos tanto directos como indirectos, desde el que se encuentra en la planta cementera hasta el albañil que utiliza el cemento en la construcción. O tan sencillo como se puede observar en el proceso del cemento, cuántas personas se necesitan para la elaboración del cemento y más aún al utilizarlo para construir alguna infraestructura todo lo que se necesita y la gente especializada y no especializada que se emplea para este tipo de construcciones.

En México, el cemento es un producto de venta al detalle que se comercializa principalmente a través de distribuidores y contratistas. En comparación a otras economías con mayor desarrollo, donde el cemento es un producto genérico y la mayor parte se vende a granel, las ventas del producto envasado a través de los distribuidores equivalen aproximadamente al 80 por ciento de la demanda, y debido a que el 60 por ciento de ésta es empleada para la construcción residencial, las redes de distribuidores son fundamentales para alcanzar el éxito en el mercado doméstico. Tal porcentaje está a su vez conformado por un 40

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

por ciento de autoconstrucción, y el resto consta de soporte gubernamental y construcción residencial.

El rubro de la autoconstrucción ha comprobado a través de los años ser el más sólido en términos de crecimiento, ya que la demanda no ha experimentado caídas bruscas, incluso durante las crisis económicas. Por tanto, no se exagera cuando se afirma que, en gran medida, las ventas de cemento dependen de los pequeños constructores.

### 3.3 Importancia de la industria cementera mexicana para el país.

El cemento se ha convertido en el insumo obligado para la industria de la construcción en México. Lo extendido de su uso se debe en parte a la preferencia del consumidor, lo mismo en el renglón de la autoconstrucción, que en el de los grandes desarrolladores de vivienda, centros comerciales y complejos industriales. El bajo costo del cemento en comparación con el vidrio o el acero, le brinda una ventaja competitiva fundamental que resulta altamente valorada.

Cuadro 18  
Encuesta industrial  
Personal ocupado según división y clase de actividad  
Fabricación de cemento hidráulico  
(Número de personas)

Años	Promedio Enero-Diciembre
1993	12,345
1994	11,434
1995	10,119
1996	8,466
1997	7,421
1998	7,184
1999	7,038
2000	7,409

Encuesta industrial mensual, Resumen mensual por cada año, 1993-2000  
INEGI, México

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En el cuadro 18, se puede observar el personal que se encuentra dentro de las plantas de las cementeras mexicanas ha disminuido pero no de una forma considerable, esto es debido a la tecnología que han traído estas plantas, pero estos datos son sólo del personal que labora dentro de las plantas y no se toma en cuenta la mano de obra indirecta que este sector acarrea.

### **3.3.1 Panorama de la industria cementera mexicana a nivel mundial. El caso de Cementos de México (CEMEX).**

Como parte del fenómeno mundial de la globalización, las principales firmas cementeras mundiales se encuentran en un proceso de consolidación en el que la búsqueda de posiciones estratégicas es vital para lograr sinergias y fortalecerse ante los cambiantes ciclos económicos.

Así, las que encabezan la producción mundial de cemento son:

- Lafarge (Francia)
- Holcim (antes Holderbank) (Suiza)
- CEMEX (México)
- Heidelberger Zement (Alemania)
- Italcementi (Italia).

(En ese orden, respectivamente.)

De entre estas sobresale la cementera presidida por Lorenzo Zambrano, que en tan sólo dos décadas transformó una empresa regional en la tercera más grande del mundo en su especialidad, con operaciones en México, Estados Unidos, Venezuela, República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Chile, Colombia, España, Egipto, Filipinas e Indonesia, por mencionar las principales naciones.

Apenas en 1970, las cuatro empresas más grandes del mundo eran Lafarge, la inglesa Blue Circle, Holderbank y la estadounidense Lone Star Industries.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Esta última fue adquirida por la alemana Dyckerhoff AG en 1999, en una operación valuada en 1,200 millones de dólares.

Para algunos, la fortaleza de Lafarge y Blue Circle en la década de los 70 obedecía a la expansión en sus respectivos imperios coloniales, el francés e inglés. De este forma, sólo Holderbank (hoy Holcim) y Lone Star eran producto de una visión globalizadora.

Algunos historiadores de la industria cementera aseguran que Lafarge y Holcim imprimieron una mayor fuerza para su expansión en los países emergentes luego de la crisis de los países europeos de 1974. Asimismo, un reporte elaborado y difundido por Cemex en mayo de este año a analistas bursátiles, señala que "la consolidación de la industria se ha acelerado en la última década"<sup>25</sup>.

Según dicho documento, la capacidad de producción de cemento en el mundo alcanzó el año pasado 1,420 millones de toneladas, de los cuales 470 millones (33% de esa capacidad) estaba en manos de seis empresas: Lafarge, Holcim, Cemex, Heidelberg, Blue Circle (en aquel entonces todavía no era adquirida por la primera) e Italcementi.

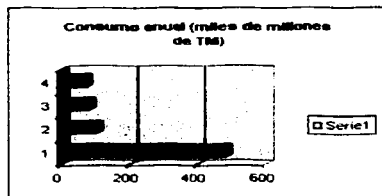
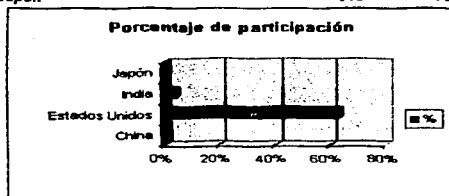
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>25</sup> Obras, no. 343, julio 2001, Industria cementera, La guerra por el oro gris, Grupo editorial expansión, págs. 50-52.

Cuadro 19

Penetración de las cinco cementeras\* más grandes del mundo en los cuatro mercados de mayor consumo en todo el planeta.

Países	%	Consumo anual (miles de millones de TM)
China	1%	485
Estados Unidos	63%	102
India	4%	81
Japón	0%	76



\*Lafarge, Holcim, Cemex, Heidelberg Zement e Italcementi

Fuente: Global Cement y Grupo Aprisco

En el cuadro 19 así como en las gráficas arriba expuestas, tenemos que esa participación creció en 22 puntos porcentuales en comparación con el 11% (136 millones de toneladas) que concentraban las mismas empresas en 1988. En ese año, la capacidad instalada de producción era de 1,198 millones de toneladas. Tal es el caso de Heidelberg que adquirió en abril PT Indocement, la segunda cementera en Indonesia. Esta empresa cuenta con tres plantas y una capacidad de 15.8 millones de toneladas.

Con esta operación, con un valor de 300 mdd, la alemana ha comenzado a pisar los talones de Cemex, que tiene una capacidad de producción inferior a los 78 millones de toneladas anuales.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Y por si esto fuera poco, a principios de 2001 se gestó una de las mayores adquisiciones de la industria cementera a nivel mundial. En enero, Lafarge acordó adquirir por 3,610 mdd el 77.4% del capital del quinto grupo cementero en el planeta, la inglesa Blue Circle. Con esta adquisición los franceses desplazaron del primer lugar mundial a Holcim, ya que ahora cuentan con una capacidad de producción de 150 millones de toneladas, en tanto que los suizos tienen 109.

Otro de los grandes movimientos fue la compra de Southdown, la segunda mayor cementera de los Estados Unidos, por parte de Cemex, que pagó la suma de 2,800 mdd, incluida deuda. Esta adquisición destaca ya que es la mayor compra que haya hecho una empresa mexicana en la historia. Southdown, hoy Cemex USA, tiene 12 plantas de cemento y 45 centros de distribución de cemento en Estados Unidos.

Cuadro 20

Principales productores de cemento a nivel mundial.

	Países	Producción		Consumo per Cápita (kg/c.)	No. de plantas
		Millones de toneladas			
		1997	1998		
1	China	511.8	500	410	8,000
2	Japón	92.6	82.6 c	623	39
3	E. U.	81	84	339	114
4	India	76.22	80	78	115
5	Corea	59.8	46.1	1391	12
6	Brasil	38.1	40	236	52
7	Turquía	37.2	38.2	526	50
8	Italia	34.4	36.2	590	86
9	Alemania	31.8	34.9	419	62
10	España	27.9	32.4	676	37
11	Tailandia	37.3	30	599	14
12	México	27.5	27.7	250	30
13	Rusia	26.7	25.9	176	52
14	Indonesia	27.5	23.4	138	15
15	Taiwán	21.6	21.7 c	1004	19

Fuente: Cembureau y CANACEM, datos base 1998

En el cuadro 20 se puede observar a los principales productores de cemento a nivel mundial, China se ve muy fuerte debido a la cantidad de plantas con las

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

que cuenta, esto conlleva a que sea un buen rival en cuanto a la comercialización de este producto, claro que como a la mayoría de los países les sucede, un buen porcentaje de lo que producen se autoconsume, y en algunos casos no les alcanza ni para el consumo del propio país.

Cuadro 21

## Principales consumidores de cemento a nivel mundial.

	PAISES	1993	1995	1997	1998	1999
1	China	357.8	430	493	495	nd
2	E. U.	77.6	84.1	94.2	101 e	103.4 e
3	India	52.9	60.6	73.5	75.6	nd
4	Japón	79.1	79.6	73.3	70.8	69.6 e
5	Corea del Sur	46.7	58.6	64.7	44.6	47 e
6	Brasil	24.9	28.5	38.4	40.2	40.7 e
7	Alemania	36.8	38	34.3	36.3	38.2
8	Italia	37.6	34.5	33.8	34.6	35.5
9	Turquia	29.8	30.1	32.6	34.1	31.5
10	España	22.7	25.5	26.8	31	33 e
11	México	27	21.9	25.2	26.9	28.5
12	Rusia	48.5	35.3	25.9	25.2	nd
13	Taiwan	28	26.2	21	22	23.3 e
14	Tailandia	25.6	33.3	36.1	21	21 e

Fuente: Cembaron y CANACEM, datos base 1998  
 ND Datos no disponibles.

En cuanto a los países que más consumen cemento, no cambia mucho su posición en cuanto a los principales productores, y por lo que se observa son países desarrollados en su mayoría, y como siguen en expansión en cuanto a urbanización pues utilizan bastante cemento para nuevas construcciones ya sea de carreteras, edificios, puentes, infraestructuras, etc (véase cuadro 21).

Cuadro 22  
 Consumo mundial de cemento por Continente.  
 (Toneladas)

CONTINENTE	1995	1996	1997	1998 e	1999 e	2000 e	2001 e	2002 e	2003 e
Asia y Oceanía	850,740	898,432	928,419	907,167	918,632	949,188	987,673	1,028,097	1,067,357
Europa	320,018	318,067	309,973	313,011	311,644	321,055	328,278	332,013	337,922
América	147,136	159,679	210,874	217,089	219,139	225,959	233,789	246,930	260,419
África	67,076	71,049	65,760	69,180	70,972	74,202	77,064	79,955	82,688
Producción mundial	1,384,970	1,447,227	1,515,026	1,506,447	1,520,387	1,570,404	1,626,804	1,686,995	1,748,386

Fuente: CANACEM, La industria cementera en México, Estadísticas de la industria del cemento, 2000

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



En el cuadro 22 se puede ver claramente cómo Asia y Oceanía son los principales continentes consumidores de cemento, seguidos por Europa y América, esto es debido al nivel de desarrollo con que cuenta cada continente y sus necesidades de infraestructura.

### 3.4 Variables de la industria cementera mexicana.

Cuadro 23.

Principales indicadores de la Industria Cementera Mexicana  
(Millones de toneladas)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000e
Consumo nacional	21.9	22.7	25.2	26.9	28.5	29
Capacidad instalada	44	44	45	45	46	47
% de utilización de la capacidad	54%	58%	61%	62%	64%	67%
Producción	23.9	25.3	27.5	27.7	29.4	31.5

Fuente: CANACEM. La industria cementera en México, Estadísticas de la industria del cemento, 2000

Los indicadores que se encuentran en el cuadro de arriba, en los últimos cinco años han crecido de una manera considerable. En cuanto a consumo nacional se puede ver claramente un crecimiento de forma estable y esto es importante para la producción de cemento mexicano, ya que pueden producir más cemento con la seguridad de que todo se va a consumir, esto es debido a la construcción de infraestructura, mantenimiento de la misma y la creación de nuevas fuentes de vivienda.

En cuanto a la capacidad instalada se observa que año con año se va aumentando para tener un extra en caso de que fuera necesario en próximos años. No se ha aumentado mucho la capacidad instalada debido que el porcentaje de utilización de esta capacidad se ha mantenido entre el 50 y el 70%, y no es muy necesario por lo mismo elevar esta capacidad instalada.

En cuanto a producción se puede observar que se está produciendo entre un 10 y un 15% más de lo que se consume dentro del país, esto es para poder exportarlo y a su vez siempre tener de más por cualquier evento natural.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En el siguiente cuadro se puede observar claramente que el tipo de cemento que más se vende en México es el cemento gris, que es el más común y puede ser utilizado en muchas cosas. Después le sigue el mortero que es el utilizado para la albañilería en general y por último y en un muy pequeño porcentaje le sigue el cemento blanco que como se vio anteriormente se utiliza en cosas muy especiales.

Cuadro 24

Porcentaje de ventas por producto en México.

Cemento gris	94%
Mortero	5%
Cemento Blanco	1%

Fuente: CANAGEM, La industria cementera en México, Estadísticas de la industria del cemento, 2000.

Las ventas nacionales son mucho mayores que las exportaciones, por eso es necesario fomentar las exportaciones de cemento ya que México cuenta con una capacidad de producción como para poder exportar mucho más a todo el mundo y con una calidad de primer mundo (véase anexo, cuadro 19).

El cemento hidráulico es utilizado para la elaboración de la carpeta asfáltica ya que es muy resistente, este cemento es el que México exporta al mundo, en los últimos 10 años ha tenido altibajos, esto a consecuencia del dumping que Estados Unidos impuso al cemento mexicano y a los potenciales productores de este tipo de cemento. (véase anexo cuadro 20 y 21).

El valor de la producción del cemento hidráulico ha ido creciendo de una manera considerable, esto es por el hecho de que este cemento es muy importante para la construcción de carreteras, puentes, presas, etc.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

La cantidad que se produce de cemento es bastante grande y su valor un poco reducido, esto es debido a que como el cemento normalmente se vende en grandes cantidades, e incluso en toneladas, esto hace que su valor se reduzca y no sea equiparable con su volumen (véase cuadro 25).

Cuadro 25  
Encuesta industrial  
Volumen y valor de la producción  
(miles de pesos) (toneladas)

Años		Promedio
		Enero-Diciembre
1993	Cantidad	27,568,361
	Valor	7,424,185
1994	Cantidad	30,281,467
	Valor	8,456,441
1995	Cantidad	24,033,981
	Valor	8,265,362
1996	Cantidad	26,440,746
	Valor	13,832,719
1997	Cantidad	27,679,233
	Valor	15,361,203
1998	Cantidad	28,608,786
	Valor	20,931,677
1999	Cantidad	29,738,734
	Valor	26,521,850
2000	Cantidad	31,518,759
	Valor	31,104,722

Encuesta industrial mensual, Reservas mensual por cada año, 1993-2000  
INEGI, México.

En el cuadro número 26 se observa que las ventas han aumentado considerablemente en la última década, esto es importante para el sector ya que con esto se puede expandir a nivel nacional e incluso a nivel mundial. También las ganancias se pueden reinvertir para generar más plantas cementeras y con esto tener una producción más sólida.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 26**  
**Encuesta industrial**  
**Valor de ventas**  
**(miles de pesos)**

<b>Años</b>	<b>Promedio</b>
	<b>Enero-Diciembre</b>
1993	7,744,462
1994	8,718,594
1995	8,816,631
1996	14,745,543
1997	16,922,088
1998	22,788,873
1999	28,182,504
2000	33,222,076

Encuesta industrial mensual. Resumen mensual por cada año, 1993-2000  
 INEGI, México

El cemento aluminoso no es más que un insumo que se utiliza para la producción del cemento, como en México es escaso es muy caro, por eso es que se tiene que importar este insumo, y como se observa también ha ido aumentando su importación, esto quiere decir que la demanda de cemento va en aumento, como se aprecia en el cuadro 27.

**Cuadro 27**  
**Importación de Cemento aluminoso al mundo**

<b>Años</b>	<b>Miles dólares</b>	<b>Cantidad (tn)</b>
1990	17,679	30,138
1991	18,944	28,891
1992	19,245	41,158
1993	26,106	51,644
1994	33,668	
1995	33,452	
1996	42,979	
1997	42,186	
1998	43,124	
1999	46,052	
2000	48,579	
2001(ene-mzo)	10,824	

Estadísticas de comercio exterior, información preliminar,  
 enero-diciembre 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 (enero-marzo)

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

### **3.5 Obstáculos de oportunidades de mercado.**

Como se estudió en el capítulo anterior, se observa que la Unión Europea es un gran mercado para el cemento, ya que como en ésta se encuentran los 15 principales países de Europa, son consumidores importantes de cemento debido a su expansión en cuanto a su infraestructura y al mantenimiento de la amplia que ya tienen.

El gran problema que sobresale en este mercado es que, dentro de la Unión Europea se encuentran 3 de las 5 principales cementeras que existen a nivel mundial como son Lafarge (Francia), Heidelberger Zement (Alemania) e Italcementi (Italia). Por lo mismo, la mayoría del mercado europeo está abarcado por éstas empresas. Aún y cuando CEMEX (Cementos Mexicanos) se encuentra en una posición importante dentro de España junto con la Valenciana, éstos no logran salir de España, ya que todo lo que produce en ese país se consume dentro del mismo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONCLUSIONES.

1.- En el primer capítulo se mencionan los acuerdos y tratados que han sido firmados por México y la Unión Europea, se puede ver que se han ido modificando de acuerdo a los problemas que han surgido en las diferentes etapas de la historia. Estas modificaciones han favorecido a ambas partes, pero de una forma más importante a la Unión Europea ya que el Parlamento Europeo ha ido modificando los acuerdos según sus preferencias.

2.- Para México, el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea es muy importante, ya que con este podrá comerciar con los principales países europeos y se podrán dar a conocer a nivel mundial los productos mexicanos ya que el mercado europeo es muy fuerte e importante y éste logrará comerciar a lugares más lejanos nuestros productos.

3.- Este tratado es muy importante ya que con éste México logrará desconcentrar su comercio con Estados Unidos, con esto se podrá diversificar el comercio mexicano con muchas naciones de Europa y así disminuir el grado de dependencia comercial, que afecta al crecimiento de México.

4.- En el segundo capítulo se habla de todos y cada uno de los países miembros de la Unión Europea y de la importancia que tienen para México a nivel comercial. En este capítulo se puede apreciar que menos de la mitad de los países miembros de la Unión Europea tienen un comercio relativamente importante con México.

5.- Aún con esto la balanza comercial entre México y la Unión Europea es negativa debido a que lo que exporta México a la Unión Europea está muy concentrado en ensamblado de maquinaria industrial; que a su vez México importa bastante de este tipo de artículos. Se deben de diversificar los productos que México exporta a la Unión Europea y así dar a conocer los

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

productos mexicanos con los países miembros de la Unión Europea que tienen una participación mínima en el comercio con México.

6.- A su vez se deben de dar más facilidades a los exportadores mexicanos que tienen miras en la Unión Europea para vender sus productos. Que éstos no vean a la UE como un problema para exportar sino como un nicho de mercado y no sólo enfoquen sus productos a Estados Unidos por las facilidades de tenerlo a un lado de México.

7.- La gran dificultad que tiene México para exportar sus productos a la Unión Europea es la lejanía, pero con ayuda de la Unión Europea se podrán comercializar una gran variedad de productos y así mejorar la balanza comercial entre México y la UE.

8.- En el tercer capítulo se habla de la historia del cemento en México, de como ha ido evolucionando la industria cementera en los últimos años, el cómo CEMEX ha logrado consolidarse como la principal cementera mexicana y una de las primeras a nivel mundial. Se mencionan los diferentes tipos de cemento que existen y a su vez el proceso de producción del cemento. Se explica la importancia de este sector para la industria y la economía nacional. Se dan a conocer los principales competidores que tiene CEMEX a nivel mundial.

Existen algunas trabas ya que se buscaron documentos que expliquen sobre el dumping impuesto a México por los Estados Unidos, pero no existen datos relevantes.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

# A N E X O

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Cuadro 1

Relaciones comerciales México – Unión Europea a nivel <u>exportaciones</u> en orden de importancia en 1999			Relaciones comerciales México – Unión Europea a nivel <u>importaciones</u> en orden de importancia en 1999		
(porcentaje)			(porcentaje)		
1	Alemania	40.23	1	Alemania	39.58
2	España	15.81	2	Italia	12.94
3	Reino Unido	14.36	3	Francia	10.94
4	Holanda	9.37	4	España	10.37
5	Francia	5.55	5	Reino Unido	8.91
6	Bélgica	4.63	6	Suecia	5.49
7	Portugal	3.49	7	Irlanda	2.59
8	Italia	3.27	8	Holanda	2.56
9	Irlanda	1.29	9	Bélgica	2.40
10	Dinamarca	0.94	10	Finlandia	1.38
11	Suecia	0.46	11	Austria	1.33
12	Austria	0.21	12	Dinamarca	0.99
13	Finlandia	0.16	13	Portugal	0.41
14	Grecia	0.14	14	Grecia	0.12
15	Luxemburgo	0.11	15	Luxemburgo	0.80
	<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>		<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>

Elaboración propia con datos de SECTEI.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 2**  
**Productos exportados de México a Holanda, (1999).**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Juguetes, juegos y artículos para recreo	111.69	22.91
Productos químicos orgánicos	80.87	16.59
Maquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	73.04	14.98
Combustibles minerales, aceites minerales	48.44	9.94
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	36.29	7.44
Productos farmacéuticos	29.23	6.00
Café, té, yerba mate y especias	13.20	2.71
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	9.61	1.97

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 3**  
**Productos importados por México de Holanda, (1999).**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	78.70	24.17
Productos químicos orgánicos	38.89	11.94
Preparaciones a base de cereales, harina, almidón	24.29	7.46
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	19.30	5.93
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	18.40	5.65
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	17.39	5.34
Productos fotográficos o cinematográficos	16.54	5.08
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	13.11	4.03
Productos farmacéuticos	11.84	3.64

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

ESTADO  
 DE  
 TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Cuadro 4  
 Productos exportados de México a Bélgica. (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Fundición, hierro y acero	70.67	29.36
Productos químicos orgánicos	51.18	21.26
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	27.08	11.25
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinsagre	25.38	10.55
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	15.61	6.49
Minerales, escorias y cenizas	15.24	6.33
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, calcs, CEMENTOS	4.72	1.96

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

Cuadro 5  
 Productos importados por México de Italia. (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	785.63	47.63
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	121.54	7.37
Productos químicos orgánicos	91.67	5.56
Fundición, hierro y acero	60.91	3.69
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	58.12	3.52
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	54.73	3.32
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	40.98	2.48
Productos farmacéuticos	26.78	1.62
Pielés (excepto la peltería) y cueros	26.38	1.60

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 6**  
**Productos exportados de México a Suecia, (1999).**

<b>Productos</b>	<b>Millones de dólares</b>	<b>Total %</b>
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	10.58	44.58
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	2.77	11.70
Café, té, yerba mate y especias	1.98	8.37
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	1.11	4.68
Muebles, mobiliario médico, quirúrgico, artículos	1.07	4.52
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	0.68	2.87
Tejidos, recubiertos, revestidos	0.58	2.47
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	0.58	2.46
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	0.48	2.02

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 7**  
**Productos importados por México de Suecia, (1999).**

<b>Productos</b>	<b>Millones de dólares</b>	<b>Total %</b>
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	459.11	65.63
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	108.40	15.5
Productos farmacéuticos	21.91	3.13
Fundición, hierro y acero	15.15	2.17
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	13.64	1.95
Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa	13.32	1.90
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	11.88	1.70
Vehículos automotores, tractores, ciclos y demás	10.98	1.57
Productos químicos orgánicos	7.04	1.01

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 8**  
**Productos exportados de México a Irlanda, (1999).**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	24.38	36.36
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	15.08	22.49
Muebles, material médico, quirúrgico	5.42	8.08
Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	4.95	7.39
Algodón	3.43	5.13
Combustibles minerales, aceites minerales	2.91	4.34
Filamentos sintéticos o artificiales	2.77	4.14

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 9**  
**Productos exportados de México a Austria, (1999).**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Productos químicos orgánicos	1.74	16.16
Calzado, polainas, botines y artículos análogos	1.72	16.02
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	1.22	11.41
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.20	11.21
Minales, escorias y cenizas	1.06	9.85
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0.63	5.90
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	0.54	5.05

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 10**  
**Productos exportados de México a Dinamarca, (1999)**

Productos	Miliones de dólares	Total %
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	18.35	37.33
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	8.45	17.19
Café, té, yerba mate y especias	4.39	8.93
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	2.96	6.04
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, calces, CEMENTOS	2.79	5.69
Vehículos automotores, tractores, ciclos y demás	2.15	4.38

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 11  
 Productos exportados de México a Finlandia, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	5.19	63.48
Carnes y despojos comestibles	1.30	15.98
Café, té, yerba mate y especias	0.87	10.66
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.14	1.78
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	0.12	1.53
Muebles, mobiliario médico, quirúrgico, artículos	0.07	0.93

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext

Cuadro 12  
 Productos exportados de México a Finlandia y Grecia, (1999)

Productos	Miliones de dólares	Total %
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	2.44	31.67
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.76	22.96
Combustibles minerales, aceites minerales	0.77	10.05
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	0.38	5.05
Vidrio y manufacturas de vidrio	0.32	4.18
Alfombras y demás revestimientos para el suelo	0.27	3.52

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

Cuadro 13  
 Productos exportados de México a Luxemburgo, (1999).

Productos	Miliones de dólares	Total %
Productos farmacéuticos	5.21	88.47
Filamentos sintéticos o artificiales	0.37	6.42
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	0.25	4.39
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	0.02	0.49

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 14**  
**Productos importados de Austria, (1999)**

Productos	Millones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	51.73	30.42
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	24.68	14.51
Productos farmacéuticos	13.45	7.91
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	12.10	7.12
Productos cerámicos	8.90	5.24
Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa	6.15	3.62

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 15**  
**Productos importados de Dinamarca, (1999)**

Productos	Millones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	31.78	25.14
Productos a base de almidón	12.12	9.59
Productos diversos de la industria química	11.89	9.40
Productos químicos orgánicos	9.34	7.39
Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	7.82	6.19
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	6.72	5.32

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**Cuadro 16**  
**Productos importados de Finlandia, (1999)**

Productos	Millones de dólares	Total %
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	51.33	29.20
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	47.31	26.91
Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa	28.62	16.29
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	12.29	7.00
Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural	5.34	3.04
Fundición, hierro y acero	4.69	2.67

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 17  
 Productos importados de Grecia, (1999)

Productos	Millones de dólares	Total %
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	6.42	40.30
Preparaciones de legumbres y hortalizas	3.43	21.51
Extractos curtientes (tintóreos, taninos y derivados)	1.43	8.97
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	1.22	7.69
Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	0.62	3.90
Papel y cartón, manufacturas de pasta celulosa	0.51	3.22
Aluminio y manufacturas de aluminio	0.44	2.78

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

Cuadro 18  
 Productos importados de Luxemburgo, (1999)

Productos	Millones de dólares	Total %
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	3.41	34.16
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de esta maquinaria o aparatos	2.61	26.13
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	1.31	13.17
Fundición, hierro y acero	1.00	10.02
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	0.63	6.37
Productos cerámicos	0.36	3.67
Materias plásticas y manufacturas de esta materia	0.29	2.93

Fuente: World Trade Atlas, Bancomext.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



Cuadro 19

## Ventas nacionales y exportaciones.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ventas nacionales	86%	79%	83%	90%	91%	92%
Exportaciones	14%	21%	17%	10%	9%	8%

Fuente: CANACEM, La industria cementera en México, Estadísticas de la industria del cemento, 2000.

Cuadro 20

## Exportación de cemento hidráulico al mundo

Años	Miles dólares	Cantidad (kg)
1990	81,688	2,045,346
1991	63,873	1,539,580
1992	56,583	1,384,323
1993	55,780	1,125,412
1994	57,331	
1995	135,290	
1996	213,046	
1997	194,484	
1998	151,516	
1999	146,317	
2000	127,921	
2001 (ene-mzo)	27,342	

Estadísticas de comercio exterior, información preliminar.

enero-diciembre 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 (enero-marzo).

Cuadro 21

## Encuesta industrial

## Valor de la producción

## Fabricación de cemento hidráulico

(miles de pesos)

Años	Promedio
	Enero-Diciembre
1993	7,760,107
1994	8,852,470
1995	8,952,609
1996	15,013,642
1997	16,880,258
1998	22,884,558
1999	28,736,907
2000	33,452,544

Encuesta industrial mensual, Resumen mensual por cada año, 1993-2000

INEGI, México

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**BIBLIOGRAFÍA.**

- 1.- Aguilar Calderón, Ausencio, *Cemento Pórtland, Fabricación, propiedades y empleo*, IMCYC (Instituto Mexicano del Cemento y el Concreto), A. C., México, 1994.
- 2.- Baena Guillermina, Montero Sergio, *Tesis en 30 días*, Editores Mexicanos Unidos, México, 2000, P. 100
- 3.- Bancomext y el ITESM, *Guía para exportar productos a la Unión Europea*, Mayo 2000, México, p.113
- 4.- Bancomext y la Consejería Comercial de México en Alemania, Programa de actividades promocionales en Europa 2001, México.
- 5.- Cázares, L. H., et. Al., *Técnicas actuales de investigación documental*, UAM-Trillas, México, 1992, P. 190
- 6.- Consejería Comercial de México para el Benelux, *Guía Comercial de Holanda*, México, 1999.
- 7.- Consejería Comercial para el Benelux: *Proyectos comerciales, de inversión y oportunidades de negocios*, México, 2000.
- 8.- Decisión del Consejo, 29 de junio de 1998, DOCE no. L226/24, 13 de agosto de 1998.
- 9.- Delegación de la Comisión Europea en México, *Europa en México, Año 1 1999*.
- 10.- Díaz Mier, M. A y P González del Río; *Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México, Comercio Exterior, Vol. 50, No. 8 México, agosto del 2000*.
- 11.- Estadísticas de la industria del cemento, *CANACEM (Cámara Nacional del Cemento)*, México, 2000.
- 12.- García Fernando, *La Tesis y el trabajo de Tesis*, \_Limusa-Noriega editores, México, 2001, p. 79
- 13.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1991.
- 14.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1992.
- 15.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1993.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- 16.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1994.
- 17.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1995.
- 18.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1996.
- 19.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1997.
- 20.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1998.
- 21.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 1999.
- 22.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 2000.
- 23.- INEGI, Encuesta industrial, enero-diciembre 2001.
- 24.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1991.
- 25.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1992.
- 26.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1993.
- 27.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1994.
- 28.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1995.
- 29.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1996.
- 30.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1997.
- 31.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1998.
- 32.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 1999.
- 33.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 2000.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- 34.- INEGI, Estadísticas de comercio exterior, Información preliminar enero-diciembre, 2001.
- 35.- Lanzas Molina, JR y E. Moral Parajes; *Las Relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México, Vol. 50, No. 8 México, agosto de 2000.*
- 36.- Obras, no. 343, julio 2001, Industria cementera, La guerra por el oro gris, Grupo editorial expansión.
- 37.- Vudoyra Ordóñez Angel, La cultura del cemento Pórtland, La Cruz Azul S. C. L., Edición: Gerencia de relaciones comerciales con la colaboración de la Gerencia de Investigación y control de calidad, México, julio 1990.
- 38.- World Trade Atlas, Bancomext, Secretaría de Economía, 2000.
- 39.- [www.bancomext.gob.mx](http://www.bancomext.gob.mx), enero 2000, portal Bancomext, S. N. C..
- 40.- [www.cembureau.be](http://www.cembureau.be), agosto 1999.
- 41.- [www.cemex.com](http://www.cemex.com), noviembre de 1999, CEMEX.
- 42.- [www.construmix.com](http://www.construmix.com), octubre de 1999.
- 43.- [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx), febrero 2000, Secretaría de Economía.
- 44.- [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx), mayo 1999, INEGI.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN