



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**“RELACIONES COMERCIALES
MEXICO— UNION EUROPEA”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
“LICENCIADO EN ECONOMIA”
P R E S E N T A :
MARTHA KARINA GARRIDO LEON



DIRECTOR DE TESIS: LIC. ROSA MARIA GARCIA TORRES

MÉXICO D. F.

CIUDAD UNIVERSITARIA, 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

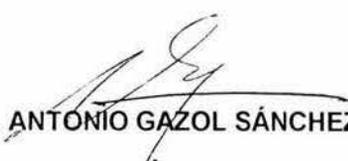


UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN**, bajo el siguiente título: **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente


LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ

LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES.

SECRETARÍA DE EXÁMENES PROFESIONALES

Y SERVICIO SOCIAL.

P R E S E N T E

En calidad de haberme nombrado sinodal para el Examen Profesional de la alumna **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN** con el tema: “**RELACIONES COMERCIALES MÉXICO - UNIÓN EUROPEA**”, me permito hacerle la siguiente observación.

Esta investigación presenta un estudio de comercio exterior que culmina con un análisis puntual de los alcances y limitaciones que ha tenido México tras la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea. Es una breve evaluación del TLCUEM para nuestro país y para el bloque europeo a tres años de haber entrado el vigor el Acuerdo.

No tengo inconveniente alguno en dictar que este trabajo cumple con los requisitos para la realización de examen profesional.

A t e n t a m e n t e


LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN**, bajo el siguiente título: **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Una firma manuscrita en tinta que parece decir "Carlos Quevedo Procel".

LIC. CARLOS QUEVEDO PROCEL

LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES.

SECRETARIO DE EXÁMENES PROFESIONALES

Y SERVICIO SOCIAL.

FACULTAD DE ECONOMÍA

Me permito comunicar a usted que he revisado la Tesis de la alumna **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN** con el tema: **"RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA"**.

El trabajo presenta un análisis oportuno del efecto que ha tenido el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea sobre el comercio exterior entre estos países. El análisis evalúa los flujos de comercio en dos periodos: antes del TLCUEM (1996-1999) y después del TLCUEM (2000-2003).

Es interesante ver los resultados que ha tenido para México, y las nuevas oportunidades que se presentan con la recién ampliación de la UE.

En tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos de investigación para su presentación de examen profesional.

Atentamente



LIC. CARLOS QUEVEDO PROCEL



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN**, bajo el siguiente título: **"RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA"** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alfredo Córdoba Kuthy', written over a horizontal line.

LIC. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY

LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES

Secretario de Exámenes Profesionales

y Servicio Social

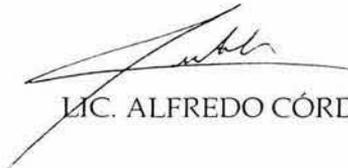
P r e s e n t e

En relación al examen profesional de la alumna **C. Martha Karina Garrido León**, cuyo título de tesis es “**Relaciones Comerciales México-Unión Europea**”, en mi calidad de sinodal me complace informarle que cumple con los requisitos para llevar a cabo la réplica en examen profesional.

Para México y sus 11 tratados es importante evaluar cada acuerdo internacional para percibir si realmente los flujos de comercio de nuestro país mejoran, y si los resultados obtenidos cumplen o no con las expectativas. En este trabajo se consigue este objetivo con el TLCUEM.

Por lo anterior, reitero mi aceptación de ser sinodal en su examen profesional.

Atentamente



LIC. ALFREDO CÓRDOVA KUTHY



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN**, bajo el siguiente título: **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Augusto Colina Rubio', is written over a circular stamp. The signature is written in a cursive style.

DR. CARLOS AUGUSTO COLINA RUBIO

LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES.

SECRETARIO DE EXÁMENES PROFESIONALES

Y SERVICIO SOCIAL.

FACULTAD DE ECONOMÍA

En virtud de que he sido nombrado sinodal para el Examen Profesional de la alumna **MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN** que presenta el tema: **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA”** le envió el siguiente comentario.

Una de las bondades de este trabajo es que expone los resultados en materia de comercio exterior con la Unión Europea a tres años de entrar en vigor el TLCUEM. La presentación de este análisis se realiza por las secciones contenidas en el Sistema Armonizado lo cual lo hace muy completo, pues no solo se ve el total de las exportaciones o las importaciones en su conjunto sino que presenta los componentes de estos flujos comerciales.

Considero que dicho trabajo reúne los requisitos metodológicos de investigación para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Dr. CARLOS AUGUSTO COLINA RUBIO



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, la tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante: **C. MARTHA KARINA GARRIDO LEÓN**, bajo el siguiente título: **“RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rosa María García Torres', written over a horizontal line.

LIC. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA
División de Estudios Profesionales



LIC. FERNANDO DEL CUETO CHARLES

Secretario de Exámenes Profesionales
y Servicio Social
Presente

Muy apreciable Lic. Del Cueto:

Por este conducto comunico a usted que en mi función de tutora de la tesis titulada "**Relaciones comerciales México- Unión Europea**" desarrollada por la C. **Garrido León Martha Karina**, ha desarrollado un análisis detallado y preciso de las relaciones comerciales de México con la UE para presentar su examen profesional, asimismo cumple con los requisitos metodológicos, acorde con el reglamento de Exámenes Profesionales.

Sin otro particular, le reitero un cordial saludo.

Atentamente
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, D.F. 24 de Noviembre de 2004.

PROFA. ROSA MARÍA GARCÍA TORRES

Dedicatorias

A mis padres, Martha y Carlos por que los dos han sido modelo en mi vida. Gracias por darme todo su apoyo y las palabras de aliento en momentos difíciles a lo largo de mi carrera. Con especial cariño a mi madre porque nunca se ha detenido por alcanzar sus metas, te admiro muchísimo.

A mi abuela Martha por su cariño, apoyo y confianza.

A mi hermana Marcell y mi primo Victor, porque siempre los tengo presentes en mi corazón.

A mis amigos: Dania, por darme tranquilidad y sensatez en mis momentos de "locura". Ricardo, afortunadamente siempre estas cuando te necesito; tienes una gran calidad humana, gracias por seguir a mi lado. Alberta por tu amistad invaluable. Patricia por tus virtudes en el juego y por tu compañerismo fuera de la cancha. Jocelyn por tu apoyo y las porras para terminar este trabajo.

INDICE

Capítulo I

MARCO TEORICO.....1

- Teoría de las Proporciones de los Factores
- Teoría de la Demanda Representativa
- Teoría de Ciclo del Producto
- Ventaja Competitiva
- Modelo Benigno de la IED
- Modelo Maligno de la IED

Capítulo II

RELACIONES COMERCIALES UE-MÉXICO.....21

- Marco Macroeconómico
- Exportaciones mexicanas
 - o Principales socios comerciales
 - o Principales destinos dentro de la UE
 - o Principales grupos de productos
- Importaciones mexicanas
 - o Principales socios comerciales
 - o Principal origen desde de la UE
 - o Principales grupos de productos
- Balanza Comercial México-Unión Europea

Capítulo III

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....41

- IED en los 90
- IED en la actualidad
 - o Distribución por sectores
- IED proveniente de la UE
 - o Principales fuentes
 - o Destinos geográficos
 - o Distribución por rama de actividad
- En búsqueda de la eficiencia
 - o Ind. Automotriz

Capítulo IV

IMPACTO DEL TLCUEM SOBRE LAS RELACIONES COMERCIALES Y LA INVERSIÓN.....54

- Balanza Comercial México UE
- Objetivos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (TLCUEM)
- Antes y después del TLCUEM
 - o Secciones I a la IV del Sistema Armonizado de designación y codificación de Mercancías
 - o Secciones V a la XXI del Sistema Armonizado de designación y codificación de Mercancías

Capítulo V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....87

Introducción

Durante los pasados 20 años la economía mexicana ha transitado por un periodo de profundas transformaciones estructurales. Ante la crisis de deuda, a partir de 1982 comenzó una nueva etapa para la economía mexicana la cual tuvo que enfrentarse a los anteriores desequilibrios económicos y a una nueva redefinición del desarrollo económico, sobre todo, en lo relativo al papel del Estado y a la transformación de una economía proteccionista a una economía más abierta y orientada por los mecanismos del mercado, así como en la aplicación de políticas económicas específicas como fueron; la desregulación económica, la privatización, liberación de comercio exterior, la apertura a la inversión extranjera, entre otras.

El proceso de apertura comercial fue uno de los puntos centrales de las reformas iniciadas en los años ochenta. El desmantelamiento de las restricciones al comercio internacional se realizó con el fin de eficientar y modernizar a la economía nacional, pero también con el interés de reprimir los crecimientos en precios asociados con los altos aranceles.

En 1986 México se incorporó al GATT, antes de este año, el permiso previo de importación fue el instrumento regulatorio por excelencia del comercio exterior, después de 1986, estos permisos se fueron eliminando para llegar a ser un instrumento que sólo se aplica a un grupo reducido de productos sensibles para la economía nacional.

La apertura comercial consistió, en una primera etapa, en la reducción de aranceles y la eliminación de permisos previos. En la segunda etapa, ante la necesidad de integrarse a la economía mundial y diversificar sus mercados, se llevaron a cabo diversas negociaciones, con sus principales socios comerciales así como con otras regiones y mercados.

Estos son los 12 Tratados que México tiene suscritos con 33 países, con la ampliación de la UE, de 33 paso a 43 países:

- TLCAN: Estados Unidos y Canadá, entró en vigor el 1 de enero de 1994.
- TLC-G3: Colombia y Venezuela, entró en vigor el 1 de enero de 1995.
- TLC México-Costa Rica, entró en vigor el 1 de enero de 1995.
- TLC México-Bolivia, entró en vigor el 1 de enero de 1995.
- TLC México-Nicaragua, entró en vigor el 1 de julio de 1998.
- TLC México-Chile, entró en vigor el 1 de agosto de 1999.
- TLCUEM: México-Unión Europea, entró en vigor el 1 de julio de 2000.
- TLC México-Israel, entró en vigor el 1 de julio de 2000.
- TLCTN: Salvador, Guatemala y Honduras, entró en vigor el 15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
- TLC México-AELC: Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza, entró en vigor el 1 de julio de 2001.
- TLC México-Uruguay, entró en vigor el 15 de julio de 2004.
- TLC México-Japón, entrará en vigor en abril de 2005.

De estos Tratados se destaca el TLCAN ya que cerca de las dos terceras partes del comercio exterior de México se realiza con E. U.¹ y porque comprende una zona de libre comercio de más de 360 millones de personas. Esta concentración se debe a elementos de carácter estructural, como la creciente vinculación que se mantiene a lo largo del desarrollo de la industria mexicana con ese país desde principios de siglo XX y la frontera geográfica que comparten ambos países.

Una de las causas de la escasa diversificación del comercio es su interdependencia histórica con Estados Unidos (E. U.), como resultado del predominio de las importaciones de tecnología y productos que no se producen internamente o resulta menos costoso importarlos de ese país, relación que ha determinado que un porcentaje significativo de las compras del exterior se encuentran condicionadas. Así también, las asimetrías de E. U. y México son evidentes, dictando una relación de interdependencia creciente que condiciona nuestro crecimiento.

Es por ello que resulta de vital importancia exportar nuestros productos a otros países, desde este punto de vista, la Unión Europea (UE) representa uno de esos mercados que aún son inexplorados por la gran mayoría de empresarios mexicanos. La UE (recientemente ampliada a 25 países) representa el mercado más grande del mundo, con 455 millones de habitantes y una población con alto ingreso per cápita, es una salida factible para las exportaciones mexicanas, así como una fuente de enormes volúmenes de inversión extranjera. Esto implicaría un mayor ingreso de divisas; una menor dependencia de los E. U.; y muy probablemente la disminución del déficit comercial entre otros.

¹ En 2003, el 61.81% de las exportaciones mexicanas se destinaron a Estados Unidos, y el 88.78% de las importaciones de México provienen del vecino del norte. Fuente: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

La UE es el segundo socio comercial de México con poco más del 10% de sus flujos comerciales totales², además de significar la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED). Considerando que en 1993 entra en vigor el Tratado de la Unión Europea suscrito en Maastricht, se estudiará a partir de ese año. Así también se examinará el comercio exterior de México con sus principales socios, poniendo énfasis en los países miembros del bloque europeo, los cuales pueden ayudar a incrementar y fortalecer los flujos comerciales entre ambas partes, así mismo se destacan los productos de mayor relevancia en dicha relación comercial.

El presente estudio tiene como objetivo general evaluar las perspectivas mexicanas de mercado con otras áreas comerciales, en particular con la UE.

Objetivos particulares

- 1) Describir la evolución comercial que han tenido México y la UE desde 1990.
- 2) Conocer el marco legal, tanto para los flujos comerciales como para la IED.
- 3) Exponer brevemente los puntos de mayor importancia del TLCUEM, así también el impacto que éste ha tenido en la inversión como el comercio bilateral.
- 4) Analizar la IED europea ya que esta resulta una de las determinantes de comercio.

² En 2003, el 10.44% de las exportaciones mexicanas se destinaron a la Unión Europea, y el 3.38% de las importaciones de México provienen igualmente de los países miembros de la UE. Fuente: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Las hipótesis de esta investigación son las siguientes:

- A pesar de la apertura comercial, la diversificación de las exportaciones mexicanas sigue siendo pobre. El TLCUEM puede ayudar a revertir esta tendencia.
- La mayor parte del comercio que se realiza entre la UE y México se concentra en productos de empresas Multinacionales, siendo una ínfima parte lo correspondiente a las empresas mexicanas.
- El atractivo que posee México para la UE, es la posición que juega nuestro país con el TLCAN, el cual es una llave para el ingreso al mercado norteamericano.
- Para ingresar al mercado Europeo no sólo se requiere de acuerdos o tratados internacionales, significa elevar los estándares de calidad de los productos mexicanos.

Esta investigación consta de cinco partes, contando el Marco Teórico como primer capítulo, donde se enuncian diversas Teorías de Comercio Internacional: la Teoría de las Proporciones Factoriales; la Teoría de la Demanda Representativa, la Teoría de Ciclo del Producto y el Enfoque de Competitividad de Michael Porter, los cuales son elementos base para determinar la estructura del comercio exterior de México. Así también, se mencionan algunas teorías referentes a la Inversión Extranjera Directa (IED): Teoría del Modelo Maligno y el Modelo Benigno de la IED, estos modelos son teorías recientes del profesor Theodore H. Moran, de la Universidad de Goergetown.

En el segundo capítulo, se analizan las exportaciones e importaciones mexicanas y europeas de 1993-2003, considerando la evolución de éstas para converger en un patrón de comercio.

En el tercer capítulo, se analiza la IED europea. Se analizan también las determinantes de esta, para ello se toman en cuenta leyes y reglamentos como la ley de inversión extranjera.

En el cuarto capítulo, se describe el impacto del TLCUEM sobre las relaciones comerciales y la inversión.

En el quinto y último capítulo, se enuncian algunas recomendaciones y conclusiones.

Capítulo I

Marco Teórico

La actual dinámica de la economía internacional actual, obedece no sólo al esquema de "la riqueza de las naciones" sino que además, hoy en día, intervienen más determinantes que antes. Como es de esperarse, México y la UE no están exentos de esta metamorfosis. Y con ello, también se suman una evolución de teorías en el ámbito internacional. Así pues, para explicar estas determinantes, en este capítulo se mencionan las características más relevantes de algunas teorías de comercio internacional. La teoría Hecksher-Ohlin, la teoría de la Demanda Representativa de Linder, la teoría del Ciclo del Producto de Vernon y la teoría de la Ventaja Competitiva serán la base para identificar las ventajas competitivas de ambos países (México-UE). También se enuncian algunas teorías recientes referentes la IED.

Teoría Hecksher-Ohlin.

Elaborada por Eli F. Hecksher en 1919 y modificada posteriormente por Bertil Ohlin en 1933. En esta teoría se expone un nuevo enfoque de la corriente clásica, donde la ventaja comparativa no sólo emanaba de la productividad del trabajo, sino de la relación existente entre los distintos factores disponibles en diferentes países y su proporción en que son utilizados para producir diversos productos.

Palabras clave: *Abundancia de factores:* Un país se considera abundante en un factor si su razón de intercambio entre el trabajo y el capital (K/L) es mayor que la del otro factor en el resto del mundo.

Intensidad de factores: Un país es intensivo en un factor si su costo en la utilización del mismo es menor que la utilización de otro factor en comparación con el resto del mundo.³

Como toda teoría, se basa en ciertos supuestos:

- a) Es una teoría de $2 \times 2 \times 2$, es decir, dos países, dos bienes y dos factores productivos (capital y trabajo).
- b) Movilidad perfecta de factores productivos al interior de los países, pero no al exterior.
- c) No existen costos de transporte, ni barreras comerciales.
- d) Las funciones de producción son iguales en ambos países.

³ Berumen, Sergio A. "Economía Internacional", editorial Continental, México 2002. Pag. 91.

- e) El país se especializará en la producción del bien que sea intensivo en el uso de recurso con abundancia relativa.
- f) Existe sustituibilidad de factores.
- g) Las técnicas de cada país son iguales.

Esta teoría agrega nuevos elementos a la teoría ricardiana, pues modifica las condiciones de oferta e introduce a la demanda.

La oferta queda alterada por dos cuestiones: Primero, por la introducción de un segundo factor de producción, la teoría del valor-utilidad toma el lugar de la teoría del valor-trabajo. Segundo, la sustitución del supuesto de productividad constante por el de productividad marginal decreciente⁴. Estos nuevos elementos dan por resultado un nuevo sistema de fijación de los costos relativos, los cuales consisten en establecer el costo de una unidad de un bien por la cantidad del otro bien a la que hay que renunciar para producir aquella.

Ya que la productividad del capital y el trabajo, es decreciente, este coste relativo, ya no es constante a cualquier combinación que sea de los dos bienes que se produzca, sino que es creciente; es decir, según se va aumentando la producción de uno de los bienes, cada vez hay que reducir más la producción del otro.

En este nuevo enfoque, la teoría de la ventaja comparativa mantiene su vigencia. Los resultados son los mismos: aumenta la producción conjunta y el consumo de los dos países. Las diferencias de los precios relativos se fijan ahora por la oferta y la demanda (producción y consumo). Una de las diferencias de estos precios se debe a las diferencias de productividad del trabajo, sin olvidar la productividad del capital, es decir, sus funciones de producción son diferentes. Por otro lado, los gustos y preferencias difieren de un país a otro, siendo una determinante más para los precios relativos.

⁴ La productividad marginal decreciente de un factor en la producción de un bien significa que la aplicación de unidades sucesivas de ese factor, manteniendo constante la cantidad aplicada del otro, permite obtener cantidades decrecientes del bien. Este supuesto se combina, en el modelo neoclásico, con el de rendimientos constantes a escala, que significa que al aumentar en la misma proporción la cantidad aplicada de los dos factores, la cantidad de producto final obtenida aumenta en esa misma proporción. -- González, Sara, coordinadora. "Temas de Organización Económica Internacional". McGraw-Hill, España, 1993, pág. 7. --

En 1919, Heckscher menciona: "lo que explica el comercio internacional es la diferente escasez relativa de los factores de producción en unos y otros países. Si consideramos que la productividad de los factores es la misma en todos los países, que los mismos bienes se producen de la misma manera en todos ellos (es decir, aplicando los factores en la misma proporción) y que los bienes distintos se obtienen con una proporción factorial diferente ¿qué puede hacer diferentes los costos relativos en dichos países? Respuesta: distintos precios relativos de los factores, resultantes de distintas dotaciones de los mismos"⁵.

El resultado de esta teoría, también llamada de las Proporciones de los Factores o Factoriales, es que los países tenderán a exportar más productos intensivos en los factores con que se cuenta con abundancia.

Esta teoría puede verificarse en las exportaciones mexicanas hacia la UE. Además de los recursos naturales de México, una industria es responsable de la mayoría de los 20 principales productos de exportación: la industria automotriz.

La industria automotriz en México se caracteriza por ser una plataforma exportadora.

En los años 90 nuestro país recibió importantes montos de IED. Estos flujos de IED contribuyeron a ampliar la capacidad de producción, modificar el grado de utilización y definir nuevas estrategias comerciales en el marco de TLCAN. México se especializa en producir autos caros para exportar a países de América del Norte, son vehículos de pasajeros, deportivos y camionetas, cuyo valor promedio al por mayor es de 16,000 dólares.

A comparación por ejemplo de Brasil, que se especializa en la producción de autos populares de tamaño pequeño, el valor promedio al por mayor no supera los 6,500 dólares.

En México, la producción local no satisfacía el aumento de la demanda de automóviles compactos, de modo que el país se transformó en destino de interés para la industria de autos brasileños.

⁵ Salvatore, Dominic, "Economía Internacional", McGraw-Hill, 3ra. Edición, Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1992, pág. 8.

**Cuadro 1: Principales 20 productos de exportación
de México a la UE, 2000.**

<i>Producto</i>	<i>Total (miles de dólares)</i>	<i>Participación (%)</i>
Aceites crudos de petróleo	1,439,684	25.6
Vehículos de motor 1,500-3,000 cm ³	608,185	10.8
Partes y componentes para computadoras	411,717	7.3
Productos intermedios de hierro/acero	104,369	1.8
Motores de cilindraje superior a 1,000 cm ³	99,324	1.7
Partes para motores	80,410	1.4
Plata	79,417	1.4
Autopartes	78,399	1.4
Ácido tereftalático	66,923	1.2
Café	65,030	1.2
Equipo de control automático	59,915	1.1
Motores para propulsión	58,839	1.1
Aparatos emisores	54,241	1.0
Juguetes	54,070	1.0
Azúcar	45,736	0.8
Garbanzo	41,388	0.7
Proteínas hidrolizadas	40,846	0.7
Hormonas	39,083	0.7
Cerveza de malta	38,997	0.7
Cigarrillos	38,825	0.7

FUENTE: Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, "México en Europa", Revista N° 3, primer semestre del 2001, pag 11.

Otro ejemplo para verificar la teoría de las Proporciones de los Factores es la industria de autopartes. A partir de 1994 (año en que entró en vigor el TLCAN) la industria de autopartes tuvo una mayor participación de mercado en las importaciones de Estados Unidos que la industria de automóviles del país. El TLCAN produjo dos importantes cambios en la industria mexicana, en el sentido de que se consolidó la transnacionalización de la industria de

autopartes y se permitió la incorporación de una proporción cada vez mayor de piezas producidas por la industria maquiladora en los vehículos ensamblados en México.

Actualmente la industria de autopartes representa el 6.9% del PIB manufacturero, emplea el 15% de la fuerza laboral y genera el 10% de las exportaciones de manufacturas. Hay 875 proveedores registrados, 60 de nivel 1⁶ y 815 de nivel 2⁷ o 3⁸. En esta industria, las empresas dominantes son Delphi y Visteon.

Como es bien sabido, uno de los factores que México ofrece es su abundante fuerza de trabajo. Como consecuencia de esto, la industria mexicana de autopartes se especializó en productos con uso intensivo de mano de obra. El valor de su producción creció alrededor de 10,000 millones de dólares en 1993-1995 y cerca de 17,000 millones de dólares en 2000-2002. Sin embargo el superávit comercial de 1993-1995 se convirtió en un déficit en 2000-2002 de 7,000 millones de dólares.

La mayor competitividad de la industria de autopartes mexicana se basó en ventajas estáticas como salarios más bajos, proximidad geográfica y acceso especial al mercado estadounidense.

Sin embargo, cabe la mención de la llamada "paradoja de Leontief", donde tras un estudio realizado a Estados Unidos en 1947, se concluyó que éste era el país con mayor dotación de capital mundial, esperando según la teoría H-O, que sus exportaciones fueran más intensivas en capital que sus importaciones, para sorpresa de todos no sucedió así.

Estados Unidos exportaba productos que eran más intensivos en trabajo calificado, tendían a exportar productos que eran intensivos en tecnología y que requerían más científicos e ingenieros por unidad de ventas. Este país tiene una ventaja especial en la producción de nuevos productos o bienes, realizados con tecnologías innovadoras. Tales productos pueden

⁶ Proveedor de nivel 1: Son proveedores de sistemas integrados, ofrecen a las ensambladoras un amplio espectro de servicios. Producen sistemas modulares, como el interior, el sistema eléctrico y electrónico. -CEPAL, "La inversión Extranjera 2003", Naciones Unidas, Santiago de Chile 2003, pag. 113-

⁷ Proveedor de nivel 2: Son proveedores de módulos, ofrecen experiencia en el diseño y la fabricación de módulos conformados por múltiples componentes con una funcionalidad común, entre otros, asientos, las "esquinas", y sistemas de encendido, frenos y cierre. -Idem-

⁸ Proveedor de nivel 3: Son proveedores de componentes, se ocupan de partes que cumplan funciones clave y componentes con alta densidad de conocimientos técnicos y capacidad de ingeniería. Producen, entre otros, instrumentos, arneses de cables para el sistema eléctrico, amortiguadores, motores auxiliares, cigüeñales, radiadores y compresores. -Idem-

ser menos intensivos en capital que los productos cuya tecnología ha tenido tiempo de madurar, y se ha hecho idónea para técnicas de producción en masa.

Este estudio se realizó para varios países como Japón, India, Canadá y Alemania, el resultado fue el mismo, la paradoja se repitió en todos ellos.

Teoría de la Demanda Representativa.

Esta se basa en el comercio intraindustrial, generalmente en países desarrollados. La ventaja comparativa de este comercio surge de la presencia de una fuerte demanda interna, la cual permite un incremento de la producción y reducción de los costos, haciendo un producto exportable y competitivo. La dirección que toma este producto no serán países con distinta dotación factorial, sino por el contrario, el destino serán países con semejante dotación de factores, ya que la demanda de este producto estará en función de la renta per cápita.

Así pues, el comercio de estos productos tendrá lugar entre países industriales, que cuentan con un ingreso similar y dotación factorial relativa.

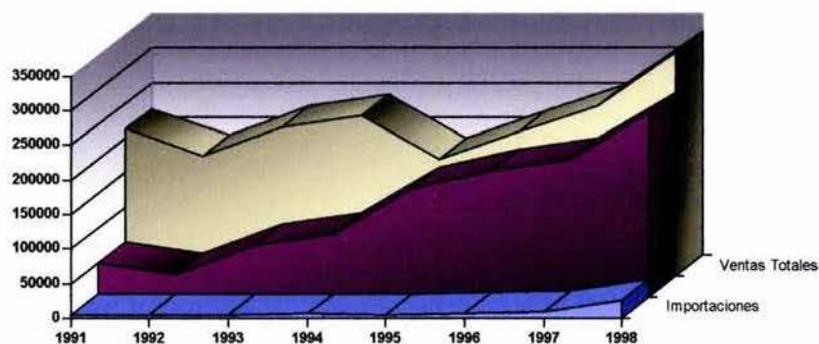
Como ejemplo tenemos el caso de la Volkswagen (VW):

Esta compañía de origen alemán, en 1988, trasladó a México la planta que tenía en Pennsylvania, Estados Unidos. A pesar de haberse concentrado en el mercado local, la VW comenzó a colocar en América del Norte parte de la producción de su planta localizada en Puebla. Incluso antes de la crisis del 94, ya exportaba más del 30% de las unidades producidas en el país, lo que convertía a México en su principal base exportadora para los países miembros del TLCAN. El caso de la VW es ilustrativo para comprender el cambio estructural de gran parte de las empresas transnacionales en México, particularmente del área automotriz. Como resultado de las reglas de origen contenidas en el TLCAN, las empresas no norteamericanas tuvieron que adaptarse mediante la incorporación de insumos norteamericanos en sus procesos productivos.

Entre 1990 y 1995, el coeficiente de exportaciones de la V W aumentó de menos de 20% a 82.9%. "En 1998, el destino final de 73% de su producción fue el mercado estadounidense. De este modo, la organización industrial y el TLCAN permitieron que la producción se mantuviera relativamente estable durante 1995 y 1996, a pesar de la abrupta caída de las ventas internas en 1994.

Así, entre 1994 y 1998, la V W aumentó su producción en 30.9% y las exportaciones en 151.2%"¹.

Gráfica 1: Volkswagen: Ventas Totales, Importaciones y Exportaciones de vehículos. 1991-1998



■ Importaciones

■ Exportaciones

■ Ventas Totales

FUENTE: CEPAL, "La Inversión Extranjera", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000, pag. 115

¹ CEPAL, "La Inversión Extranjera", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000, pag. 115.

Teoría de Ciclo del Producto.

Se enfoca en la localización de nuevos productos, como resultado de la innovación tecnológica. Se enuncian tres fases del ciclo:

- a) Un nuevo producto se fabrica y ha salido al mercado; Aunque se tengan altas rentas y la cercanía con el mercado, se tiene también la incertidumbre de la aceptación del producto.
- b) Este producto se estandariza y diferencia, teniendo una difusión en el plano internacional. Es en esta fase donde la competencia y las economías de escala tienden a abaratar el precio del producto. Los costos salariales son altos, y la demanda del resto del mundo sirven de incentivo para relocalizar la empresa a otro país y la exportación eventual al mercado donde originalmente estaba la empresa.
- c) La producción en su totalidad está estandarizada, el consumo del producto se ha extendido por el mundo. En esta fase, los costos funcionan como determinantes en la localización de la planta productiva, ya que pueden propiciar el traslado de la producción a países en desarrollo, evidentemente con bajos costos salariales.

Lo anterior estará en función de la elasticidad, de la relación del costo del transporte/precio, de la incidencia del sector externo en el costo, y de las expectativas de obsolescencia.

Esta teoría agrega un nuevo elemento, la inmovilidad internacional del capital.

Estas fases del proceso de producción se pueden apreciar en el caso de la empresa International Business Machine (IBM).

- **Fase a):** IBM invirtió 92 millones de dólares para producir una línea de computadoras personales en Jalisco.
- **Fase b):** Como empresa exportadora, IBM se ha convertido en una de las principales empresas de México y en la más importante de Jalisco. En estas instalaciones emplea a 11,000 trabajadores, de los cuales alrededor de 800 son contratados directamente por IBM. El resto trabaja en la planta para diferentes empresas subcontratistas. Sus instalaciones manufactureras se han reubicado, tras 20 años de actividad en la ciudad de México, IBM se traslada a Jalisco.

- **Fase c):** Las operaciones de la IBM en el corredor industrial de El Salto Jalisco, se especializan en el ensamble de computadoras personales y portátiles (laptops). En ambas líneas de productos, pero sobretodo en la segunda, estas plantas se han vuelto estratégicas para la empresa a nivel mundial. En 1998 se ensamblaron 800,000 computadoras portátiles, lo que representa un 55% de todas las producidas por la empresa a nivel global. El 95% de la producción de computadoras de este tipo se exporta a los siguientes destinos: 70% a Estados Unidos, 15% a Canadá, 10% a Asia y 5% a América Latina. En 1998 se ensamblaron unos 500 000 PC, producción inferior en volumen y valor a la de computadoras portátiles¹⁰.

Durante la década de 1990, la importancia global de la IBM ha aumentado y algunas plantas y actividades radicadas en Asia han sido trasladadas a nuestro país.

Ventaja Competitiva: Enfoque de Michael Porter.

De acuerdo a un estudio realizado por Porter a países como Dinamarca, Italia, Japón, Corea, Singapur, Suecia, Suiza, El Reino Unido y Estados Unidos, respecto a los patrones de éxito competitivo, Porter llega a una serie de conclusiones sobre la ventaja competitiva.

Uno de estos puntos importantes es que la prosperidad nacional no se hereda, se crea. No emerge sólo de la dotación natural de un país, de su reserva de mano de obra o del nivel de las tasa de interés. Las empresas adquieren una ventaja respecto de la competencia por la presión y el desafío, es decir que las empresas se benefician por el hecho de tener rivales fuertes, clientes exigentes, etc. Las empresas logran una ventaja comparativa por medio de la innovación.

Esta innovación puede emanar en un diseño de producto, en un proceso de producción, en un enfoque de ventas, o una forma organizacional.

¹⁰ Fase a, b y c provienen de la fuente Idem, pag 121.

Para lograr que la innovación sea constante se necesita del “diamante”, que de acuerdo con Porter está constituido por cuatro elementos: 1) Condiciones de factores, 2) Condiciones de demanda, 3) Condiciones de industrias relacionadas y de apoyo y 4) Estrategia de la empresa, estructura y rivalidad.

- 1) Condiciones de factores: La dotación de factores básicos como la mano de obra, una fuente local de materias primas, no constituyen una ventaja, ya que se puede acceder a ello con estrategias globales o prescindir de ellos con tecnología. Para Porter, una nación debe de crear los insumos de su industria sofisticada.
- 2) Condiciones de Demanda: La respuesta que pudiera brindar la demanda doméstica resulta importante por la reacción que tienen las empresas; éstas perciben, interpretan y satisfacen las necesidades de los compradores.
- 3) Condiciones de industrias relacionadas y de apoyo: Si existen proveedores locales competitivos internacionalmente, se crean ventajas para la industria compradora. Por que se cuentan con insumos de modo eficiente (“just in time”) y también que se puede trabajar de forma estrecha con los proveedores, dando las condiciones favorables para la innovación en la fabricación de insumos o simplemente en el producto final.
- 4) Estrategias de la empresa, estructura y rivalidad: No se puede prescindir del contexto nacional, de acuerdo con Porter, la competitividad de una empresa surge de la fusión de prácticas organizacionales y prácticas gerenciales, en un marco nacional y las fuentes de la ventaja competitiva de la industria.

Es importante mencionar que una buena medida de innovación esta determinado por la Investigación y Desarrollo (I&D). La Unión Europea produce casi un tercio de los conocimientos científicos mundiales. El instrumento principal es el Sexto Programa Marco, que financia la investigación en los Estados miembros y algunos otros países, así como en el Centro Común de Investigación de la UE.

La UE es líder mundial en muchas áreas de los sectores químico, físico, farmacológico, aeroespacial, de telecomunicaciones y de transporte. Sin embargo, la UE va en algunas de estas áreas a la zaga de Estados Unidos o Japón. La UE, en particular, tiene menos éxito a la hora de convertir sus logros en tecnologías comerciales. Uno de los cometidos del Sexto Programa Marco es contribuir a salvar la distancia que separa los trabajos de investigación de sus aplicaciones comerciales.

Entre los objetivos clave de la UE figuran incrementar el gasto en investigación en más de un 50% en términos reales de aquí a 2010, de manera que alcance el 3% del PIB, y conseguir que la parte del gasto total correspondiente al sector privado alcance el 67% en 2010 (era del 56% en 1999). Estos aumentos y la creación de un Espacio Europeo de la Investigación (EEI) ayudarán a la UE a ponerse al nivel de EE. UU. y Japón. La idea del EEI es integrar los programas de investigación más allá de las fronteras y de las disciplinas, en lugar de basarlos solamente en una cooperación menos formal entre investigadores y organizaciones de investigación.

El Sexto Programa Marco cuenta con un presupuesto de unos 20,000 millones de euros para 2002-2006.

A diferencia de México que gasta menos del 0.4% del PIB en el 2003. La capacidad de crear, distribuir y explotar el conocimiento y la información es un factor de importancia en las bases de los avances recientes, el desempeño de México en términos de I&D y sistemas de innovación todavía se encuentra rezagada, con respecto a los países de la OCDE. Su gasto total en I&D se ubica muy por debajo del promedio de la OCDE. México también tiene la proporción más baja de personas empleadas en actividades de I&D. El avance logrado en la diversificación de la base exportadora hacia bienes con un contenido mayor de alta tecnología refleja el fuerte papel de las filiales extranjeras, y la contratación externa a nivel internacional (la importación de bienes intermedios para reexportarlos como productos terminados), más que un esfuerzo interno hacia la I&D.

La actividad de investigación y desarrollo, como se lleva a cabo en nuestro país, depende en gran medida del gobierno, al contrario de lo que sucede en Europa. Mientras que en otras economías la participación de la industria en el financiamiento ha crecido, en México ha permanecido en niveles muy bajos. Como resultado, la intensidad de I&D de la industria es el más bajo del área de la OCDE.

Sin importar el origen del financiamiento, la I&D llevada a cabo en el sector empresarial es también la más baja, con lo que todos estos indicadores sugieren que la competitividad de México se ha apoyado en factores distintos a la inversión en conocimiento.

La innovación no sólo depende de la manera independiente en que funcionan los diversos participantes (empresas, universidades, institutos de investigación), sino, cada vez más de su cooperación. En muchos países de la OCDE, las empresas tienen acuerdos de cooperación con universidades o institutos de investigación del gobierno, mientras que en México, la proporción de empresas que participan en tales acuerdos se reduce a las más grandes, mismas, que tienen un acceso más fácil al financiamiento y pueden emplear mano de obra altamente calificada, son líderes en innovación en México, al igual que en el resto del mundo, llevando a cabo innovaciones a gran escala, pero también jugando un papel significativo en coordinación con empresas más pequeñas.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ALGUNOS MODELOS.

Modelo benigno de la IED y el desarrollo.

Quizá la versión más aceptada de la concepción de los beneficios de la IED empieza con una descripción estilizada de cómo puede ésta ayudar a que los países receptores rompan el círculo vicioso del subdesarrollo. Ahí, la posible nación anfitriona está hundida en un desequilibrio que se inclina hacia la pobreza: los bajos índices de productividad resultan en salarios bajos que, a su vez, producen pequeños índices de ahorro, los cuales ocasionan menores índices de inversión, y así se perpetúan los bajos índices de productividad.

La IED puede romper ese círculo vicioso al complementar ahorros locales y proporcionar tecnología y técnicas de administración y de mercadotecnia más eficaces para mejorar la

productividad. La ganancia en términos del ingreso nacional depende del tamaño de los flujos de capital entrante, así como de la elasticidad de la demanda de capital. Más aún, los insumos tecnológicos y administrativos, lo mismo que las transferencias a las empresas locales, pueden ocasionar que la función de producción nacional cambie hacia fuera; que se desplace.

Por consiguiente, en condiciones de competencia razonables, que la presencia foránea podría mejorar, la IED debe elevar la eficiencia, aumentar la producción y conducir a un mayor crecimiento económico en el país receptor. De hecho, la interacción entre el desarrollo económico y social también debe ser positiva; el suministro adicional de capital debe bajar la utilidad relativa del mismo, en tanto que la demanda adicional de mano de obra debe impulsar los salarios de los trabajadores hacia arriba, con lo que se igualaría la distribución del ingreso y se mejoraría (probablemente) la salud y la educación de la sociedad.

El énfasis que los inversionistas extranjeros ponen en los recursos para remediar los cuellos de botella que constriñen el desarrollo es un tema común entre grupos de negocios internacionales e instituciones multilaterales que apresuran mayor aceptación de las corporaciones mundiales en los países en vías de desarrollo y en las economías en transición. Ésta es la suposición común en los modelos de crecimiento macro: las fugas en el ahorro y en el intercambio con el exterior establecen los límites del crecimiento de largo plazo.

Podemos mencionar algunos sectores donde México se ha visto beneficiado con una mejora en su productividad. Pero empecemos por describir un poco la constitución de las exportaciones mexicanas. Las exportaciones sufren una transformación estructural al mercado mundial: en 1985, el 54.8% correspondía a recursos naturales (en su mayoría petróleo crudo), en 2001, el 78.3% eran manufacturas, sobre todo aquellas no basadas en recursos naturales.

En ese mismo año, 8 de los 10 productos de exportación más importantes correspondieron a importaciones dinámicas en el ámbito mundial, además de eso México ganó mercado en ocho de estas nueve importaciones.

Cuadro 2: México, Participación en las importaciones mundiales y estructura de las exportaciones (Porcentajes)

	1985	1990	1995	2001
I: Participación de mercado	1.58	1.30	1.75	2.81
II. Contribución (estructura de exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales	54.8	30.7	16.9	12.6
Manufacturas basadas en recursos naturales (1)	8.9	8.1	6.6	5.1
Manufacturas no basadas en recursos naturales (2)	33.6	57.1	72.7	78.3
-Baja tecnología (3)	5.8	10.5	13.6	14.0
-Tecnología mediana (4)	17.9	31.7	39.8	38.1
-Alta tecnología (5)	9.9	14.9	19.4	26.2
Otros (6)	2.6	3.9	3.6	3.9
	a	b		
II. 10 exportaciones principales según contribución	55.6	47.1	45.5	51.8
Automóviles para pasajeros	* + 0.8	5.8	9.6	11.2
Aceites de petróleo crudos	- 41.8	19.3	9.2	8.2
Equipos de telecomunicaciones y partes y accesorios	* + 3.3	3.0	3.7	6.5
Maquinas para la elaboración automática de datos y sus unidades	* + 0.2	1.7	2.4	5.5
Vehículos automotores para transporte de mercancías	+ 0.6	0.6	2.8	3.8
Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	* + 2.1	3.4	3.2	3.7
Material para distribución de electricidad	* + 2.3	4.3	4.8	3.7
Partes y accesorios de vehículos automotores	* + 2.5	4.1	3.8	3.4
Receptores de televisión	* + 0.5	2.4	3.5	3.3
Aparatos electrónicos para empalme y corte de circuitos eléctricos	* + 1.5	2.5	2.5	2.5

(1) En esta categoría figuran 65 elementos: 35 de origen agropecuario o forestal y 30 que corresponden sobre todo a metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, entre otros.

(2) En esta categoría figuran 120 grupos que representan la suma de 3 + 4 + 5

(3) En esta categoría figuran 44 elementos: 20 correspondientes al sector textil y de prendas de vestir, y 24 que se clasifican como productos de papel, vidrio, acero y joyas.

(4) En esta categoría figuran 58 elementos: 5 del sector automotor, 22 de la industria de procesamiento y 31 correspondientes a ingeniería.

(5) En esta categoría figuran 18 elementos: 11 del sector de la electrónica y 7 que corresponden a productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos.

(6) En esta categoría figuran 9 grupos no clasificados.

(a) Los grupos que corresponden (*) a los 50 productos más dinámicos en las importaciones mundiales en el periodo 1985-2001.

(b) Grupos en los que se gana (+) o se pierde (-) participación en las importaciones mundiales en el periodo 1985-2001.

Modelo Maligno de la IED y el desarrollo.

Hay una larga historia de críticas a las empresas multinacionales, gran parte de ella centrada en la posibilidad de que los inversionistas extranjeros frustrarían los proyectos de ley que limitarían las prácticas socialmente indeseables (por ejemplo, legislación del medio ambiente, salud, seguridad salarios, etc.) o ignorarían las que hubiesen sido promulgadas. Pero también hay un conjunto de críticas contra la relación central de la IED y las perspectivas de crecimiento económico.

Esta escuela conceptual alternativa al modelo benigno destaca el potencial nocivo de la interacción de la IED suministrada por las empresas extranjeras en industrias internacionales imperfectamente competitivas, y economías receptoras con mercados en industrias protegidas por importantes barreras a la entrada de inversión en la misma esfera, y disfrutan quizá incrementando la concentración del mercado¹¹.

En lugar de cubrir la brecha entre ahorro e inversión, podrían disminuir ambos aspectos internos al sacar utilidades y mudar el capital mediante el acceso preferente a mercados de capital y proveedores de divisa extranjera locales. En vez de cerrar la brecha entre inversión y moneda extranjera, podrían eliminar a los productores nacionales del negocio y sustituir insumos importados; así, la compañía multinacional podría volver a invertir en la misma industria, o en otra relacionada, en el país receptor y con ello ampliar su poder de mercado. La repatriación de las utilidades drenaría el capital de la nación receptora.

Lejos de producir un efecto favorable en la distribución del ingreso y en el desarrollo social, sus operaciones podrían apoyar a una pequeña oligarquía de socios y proveedores nacionales. La forma como aplican capital de tecnología intensiva inapropiada podría generar una pequeña elite de trabajadores, al mismo tiempo que envía a muchos de ellos a la categoría de desempleados si la rigidez de los mercados laborales nacionales fracasa al distribuirlos en ocupaciones más productivas. Su férreo control sobre la tecnología, las funciones administrativas de mayor jerarquía y los canales de exportación, podrían evitar los beneficios y los aspectos externos que se esperan en escenarios más optimistas.

¹¹ Cardoso, y Dornbush, "Foreign Private Capital Flows", 1989.

Es necesario cuestionarse cuál de estas escuelas conceptuales, la primera abrumadoramente favorable y la segunda aplastantemente desfavorable, describe de mejor manera la IED en México.

Otro ejemplo de este Modelo Maligno es el siguiente, sabemos que México se ha convertido en el principal proveedor de productos electrónicos en el mercado estadounidense, desplazando a países como Japón y Canadá.

Cuadro 3: Estados Unidos: Importaciones en Industrias Seleccionadas

Millones de dólares.

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
T o t a l e s	495 261	663 828	743 506	791 560	869 876	913 882
Canadá	91 376	128 947	145 117	156 586	168 048	174 845
Japón	89 657	119 143	123 578	115 218	121 357	121 980
México	30 172	49 493	61 705	72 968	85 830	94 709
China	15 224	38 781	45 555	51 507	62 552	71 156
Alemania	28 109	31 749	36 847	38 944	43 069	49 824
Industria Automotriz	73 907	97 018	102 329	105 519	114 899	123 777
Canadá	26 272	38 116	40 661	41 398	44 318	46 324
Japón	27 607	34 521	31 915	28 988	31 143	33 043
México	3 656	7 134	10 316	14 046	15 387	16 735
Alemania	7 132	6 971	7 974	8 863	10 374	12 680
Reino Unido	1 744	1 854	2 309	2 376	2 708	2 967
Industria electrónica	58 156	94 395	114 190	114 609	122 093	127 068
México	7 745	14 385	16 478	18 702	21 883	25 783
Japón	19 153	26 076	29 266	25 304	24 686	23 090
China	1 926	6 522	7 886	8 907	10 561	12 768
Canadá	4 568	5 778	6 930	8 395	9 087	9 784
Malasia	3 000	8 019	10 113	9 777	9 483	8 445
Industria de la confección	22 981	33 250	36 103	37 930	44 646	49 796
México	642	1 786	2 779	3 743	5 245	6 702
China	3 197	5 086	4 653	5 026	5 998	5 671
Hong Kong	3 863	4 324	4 261	3 928	3 973	4 448
República Dominicana	686	1 538	1 698	1 720	2 189	2 310
Taiwán	2 248	2 022	1 917	1 825	1 948	1 998

FUENTE: CEPAL, "La Inversión Extranjera", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000, pag. 107

Pero no podemos olvidar que si bien las exportaciones han crecido, las importaciones de insumos electrónicos también lo han hecho a un alto ritmo, y reflejan, en general, las dificultades de esta industria para integrarse a actividades con alto valor agregado.

Las grandes empresas estadounidenses, como la IBM y Hewlett Packard –ambas instaladas en el Estado de Jalisco-, han incrementado significativamente su capacidad de ensamble. En 1998, IBM montó 800,000 computadoras portátiles y 500,000 PC en sus plantas de El Salto, en Jalisco. El 95% de la producción fue exportado. No obstante, el valor agregado sigue siendo reducido; IBM ha desarrollado algunas empresas proveedoras en esa región, Hewlett Packard importa prácticamente la totalidad de las partes y componentes requeridos para ensamblar sus PC en Jalisco.

Teoría y evidencia sobre la estructura del mercado y la IED.

Sin importar cuál se use como modelo de interrelación entre la IED y el desarrollo del país receptor, es necesario hacer varias suposiciones, la mayor parte de ellas relacionadas con lo competitivas que son la industria y la economía del lugar en el que se aplica dicha inversión.

En la teoría sobre la IED, el supuesto que prevalece desde los primeros trabajos de Hymer (1976), Vernon (1996) y Kindleberger (1969) ha sido que las barreras a la entrada de inversión extranjera y la competencia imperfecta son la condición indispensable para que ocurra el proceso de la IED. Esta tradición de análisis postula que para que las empresas operen fuera de la economía de su propio país, deben poseer una serie de ventajas específicas sobre compañías rivales en otros mercados nacionales, ventajas que podrían comprender el control sobre la tecnología, los derechos de propiedad sobre marcas comerciales, las economías de escala realizadas mediante la operación a lo largo de más de un mercado nacional, junto con otros activos intangibles derivados de la pericia organizacional y administrativa dentro de la empresa. Esas ventajas específicas son indispensables para compensar los costos adicionales relacionados con la comunicación y la coordinación entre subsidiarias lejanas entre sí; también lo son para superar las desventajas que podrían tener las compañías locales en cuanto a mano de obra, relaciones públicas, preferencias y cultura, todas ellas locales (nacionales).

Sin esas ventajas específicas, podría esperarse que los empresarios de cada mercado nacional tuvieran una posición superior desde donde podrían reconocer y aprovechar las oportunidades económicas cercanas. Pero la posesión de alguna de ellas, o de varias, constituye una barrera para que las empresas locales entren en la industria, barrera que los inversionistas internacionales pueden explotar en búsqueda de dividendos económicos.

Sin embargo, ¿por qué la empresa transnacional intenta explorar la barrera a la entrada mediante el pesado aparato necesario para establecer una subsidiaria, en lugar de, simplemente, conceder una licencia a una empresa local para que trabaje en beneficio de la matriz?

La concesión de licencias es un método común para ampliar las operaciones en el extranjero, pero es difícil proteger con la capacidad para obtener dividendos oligopólicos mediante el otorgamiento de licencias en un mundo de contratos imperfectos y problemas entre la matriz y el licenciario. Además, las empresas locales tienen interés en aprender a copiar las aptitudes organizacionales y administrativas, así como la capacidad para maniobrar alrededor de las restricciones a la propiedad sobre tecnología y mercadotecnia. Estos factores causan que la matriz haga suya la habilidad para recaudar dividendos por vía de la posesión directa de las operaciones internacionales.

Por consiguiente, la IED se convierte en una estrategia de la compañía matriz para ampliar o defender su capacidad para generar dividendos oligopólicos derivados de las barreras a la entrada, establecidas al principio en el mercado del país receptor como respuesta a las condiciones existentes. Este modelo, así como sus variantes, ha contribuido a explicar lo que había sido un enigma: por qué las empresas manufactureras multinacionales extendieron sus operaciones primero y con mayor intensidad en países con estructuras de demanda semejantes (por ejemplo USA Y Europa), pese a que las dos eran regiones de relativa abundancia de capital.

Así la IED (en especial en el sector manufacturero) puede seguir dos rutas:

- 1.- Abastecer a mercados locales que tienen estructuras de demanda semejantes a las de los países desarrollados, al menos entre una pequeña elite o clase media;
- 2.- Explotar factores locales que pueden servir como plataformas de exportación para reforzar la posición competitiva de las empresas matrices tanto regional como mundialmente.

En cuanto a las industrias de recursos naturales, la IED está, en gran parte, determinada por la geología. Pero la explicación de esa inversión en tales sectores también proviene de la dinámica de la competencia imperfecta. En la fase de producción, con frecuencia existen barreras a la entrada que derivan de la escala, intensidad de capital, tecnología de exploración y explotación, así como activos intangibles relacionados con el manejo puntual y dentro del presupuesto de operaciones de ingeniería de suma complejidad.

De manera simultánea, los factores de escala, intensidad de capital y tecnología de procesamiento controlan a los participantes con altos costos fijos en posiciones superiores o inferiores uno del otro, a través de cambios súbitos en el poder monopólico o monopsónico.

Con una rentabilidad muy dependiente de las variaciones en la cantidad de material necesario para la producción, las empresas matrices recurren a mecanismos de integración vertical formal, o informal, que van de la posesión única a la posesión conjunta de varias etapas, a contratos de largo plazo para grandes volúmenes a precios promedio que se mueven con lentitud. Esos mecanismos de integración vertical formal o informal ayudan a protegerlas de la caída abrupta de los precios y de las grandes fluctuaciones en el volumen.

En resumen, la teoría y los hechos indican que la IED tiene lugar en un escenario con muchas de las características del modelo maligno. Ese escenario conlleva amenazas y riesgos, lo mismo que oportunidades para el desarrollo de los países en vías de desarrollo y de las economías en transición que reciben ese tipo de inversiones. A la vez, tales características de competencia imperfecta que son tan preocupantes indican que la IED podría representar dividendos (entre ellos, utilidades y salarios altos), acceso a actividades controladas de forma privada (por ejemplo, tecnología, mercadotecnia, y mejores prácticas administrativas), así como derramas potenciales y externalidades que tienen gran valor para las economías receptoras.

Capítulo II

Relaciones Comerciales México-Unión Europea

Marco Macroeconómico.

La Unión Europea es la primera potencia comercial, pues representa el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales. La liberalización del comercio entre sus Estados miembros fue clave en el éxito de la UE. Dentro de la UE, los países que más contribuyen al producto comunitario son: Alemania con una participación de 28.8%, Francia con 16.8%, Italia y Reino Unido con 14.7% y 12.9%. Los cuatro en su conjunto contribuyen con el 73.2% del producto total comunitario.

En función del valor agregado, en el año de 1996, los cinco primeros sectores industriales fueron: industria electrónica y eléctrica, industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, la industria de los metálicos y metales de base, la industria del material de transporte y la industria química. Estos sectores contribuyen con más del 60% del valor añadido total de la industria de la UE.

En 1980, el empleo en la industria manufacturera, se redujo de 27 millones de asalariados a 22.6 millones en 1996. En ese año, Estados Unidos contaba con 17 millones de asalariados y Japón contaba con 10 millones. Con esto, la producción industrial en la UE aumentó de forma constante desde mediados de los años ochenta hasta 1991. Después se produjeron dos descensos sucesivos seguidos de una modesta recuperación en 1994 y 1995 y de un periodo de estabilidad en 1996.

Entre 1986 y 1996 se observaron tasas de producción entre 0% y el 5.5%. La de Alemania fue de 2.2%, la de Francia fue de 2.9%, en Italia del 4.0% y el Reino Unido fue del 1.9%. Con el aumento de la producción de los Países de Reciente Industrialización (PRI), sin olvidar el proceso de internacionalización de la economía, la economía europea se enfrenta a una presión creciente sobre sus mercados tradicionales. Y saldrán avantes los fabricantes que estén a la vanguardia de la innovación en materia de diseño, comercialización y reducción de costos.

El Libro Blanco <<Crecimiento, competitividad y empleo>> de la Comisión Europea brinda la oportunidad de crear un nuevo clima económico en Europa. Enmarca que el respeto a la diversidad de los recursos humanos y naturales, es condición para que se de un crecimiento. Así también, se deben de conciliar dos exigencias políticas fundamentales: la igualdad de oportunidades en el tenor de una "Europa social", y la creación de puestos de trabajo. Además de mejorar la competitividad y hacer frente a las realidades económicas.

No se puede dejar de mencionar un elemento fundamental atendiendo al tema de bienestar: el salario. Entre 1986 y 1994, el salario medio por hora aumentó en el sector manufacturero, en términos reales en un porcentaje medio anual del 2.1% en Alemania y el 1.7 en Reino Unido. A diferencia de Estados Unidos donde se redujo un 1.2% anual.

Otro factor importante de la competitividad es la productividad. Desde 1991, la productividad laboral de la UE ha aumentado más rápidamente que la de todos sus competidores juntos. Esta situación coincide con un descenso del empleo comunitario.

No podemos olvidar, que la economía internacional también funge como un elemento más que agrega bienestar, en el sentido de que si un producto no es producido en el país, éste se puede conseguir vía importación. O también se puede dar el caso de que el producto sea mas barato importarlo que producirlo.

La evolución del comercio internacional de las décadas pasadas se ha caracterizado por el surgimiento de diversos acuerdos de integración económica y comercial con diferentes alcances, duración y éxito.

El hecho de poder negociar conjuntamente los estados miembros de la UE, ha propiciado la apertura de muchos mercados para sus empresas y garantizar un gran número de empleos para su población.

No hay que olvidar que la UE es el mayor mercado comercial, pues representa más del 20% del comercio global de bienes.

En la mayoría de las negociaciones bilaterales, regionales y globales, quien recibe un mandato de los estados miembros y negocia es la Comisión Europea. En las últimas décadas, la UE ha creado una amplia red de acuerdos y relaciones internacionales, en donde sus objetivos no son sólo comerciales. También se habla de contactos políticos, cooperación entre empresas, promoción de inversiones e intercambios culturales, etc.

Exportaciones mexicanas.

Antecedentes.

La UE tiene tres acuerdos específicos preferenciales con los países de América Latina, que son las negociaciones para Acuerdos de Libre Comercio con Chile iniciados en 1996 y con México a partir de 1997, y el Acuerdo Marco Intrarregional de Cooperación Económica y Comercial, firmado en 1995 con el Mercosur, con el objetivo de potenciar la cooperación comercial y alcanzar un acuerdo de libre comercio para el año 2010.

La UE brinda a los países latinoamericanos el Sistema General de Preferencias¹ (SGP) y el Acuerdo Marco de Cooperación, así como un programa de índole temporal de asistencia al desarrollo.

El acuerdo entre México y la UE no tiene precedente para ninguna de las dos partes. Si bien, México ha firmado acuerdos de libre comercio, ninguno ha incluido temas de cooperación y temas políticos, mientras que la UE si bien tiene diversos acuerdos, también ninguno incluye simultáneamente temas de cooperación, temas políticos y el tema comercial con un país no comunitario.

Sería difícil explicar las relaciones comerciales entre México y la UE sin contemplar el entorno mundial, en relación a la creación de zonas de comercio, de bloques. Es indispensable mencionar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para el caso de nuestro país. El TLCAN trae consigo varias implicaciones, entre otras, que despierta el interés de empresarios comunitarios, pues México funge como la entrada hacia los otros dos países miembros del TLCAN, es ruta potencial en América Latina con los que México tiene tratados de libre comercio, y es también una vía de penetración a las economías de la Cuenca del Pacífico.

¹ Un marco bajo el cual los países industrializados proporcionan tratamiento tarifario preferencial a bienes manufacturados importados provenientes de países en desarrollo. SGP es uno de los elementos de un esfuerzo coordinado por las naciones industrializadas para acercar a los países en desarrollo al entorno de comercio internacional.

Así también, para México, la UE es también un importante bloque comercial en expansión, más aún cuando consideramos que es también una ruta de entrada a los mercados emergentes de los países de Europa Central y Oriental y de la Cuenca del Mediterráneo. Además de ser una importante fuente de inversiones productivas.

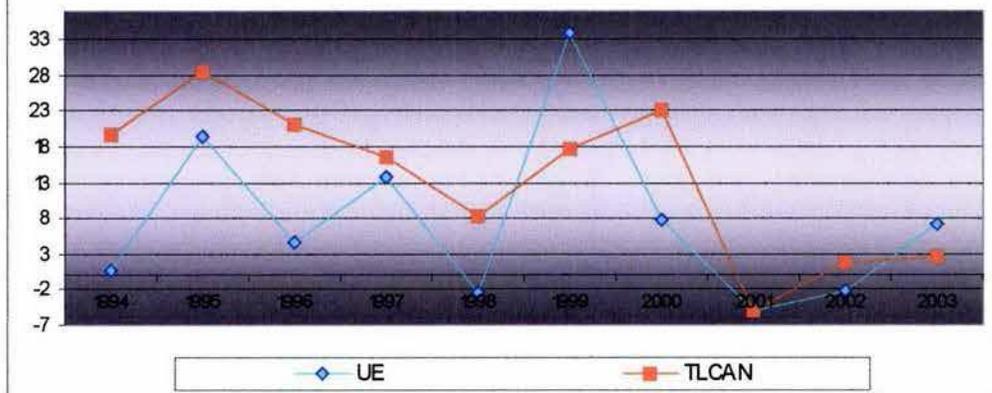
En el periodo de 1993-2003 las exportaciones mexicanas hacia los países de la UE tuvieron una tendencia decreciente, esta tendencia es la misma para países integrantes del TLCAN (Estados Unidos y Canadá). Para 1998-2000 las exportaciones que tenían como destino la UE se recuperan pues registran una tasa de crecimiento de 33.77% y 7.83% para 1999 y 2000 respectivamente. A partir de 2001 las exportaciones a los países miembros empiezan a mostrar una tendencia creciente. Si comparamos éstas tasas con las del TLCAN, se observa que estas últimas registraron tasas de crecimiento por encima de las de la UE, a excepción de algunos años (1999 y 2003). Al analizar la estructura porcentual de las exportaciones totales de México hacia la UE de 1993 a 2003 se distingue una tendencia a exportar cada vez menos a los países miembros.

Mientras que en 1980 el 15.3% de las exportaciones mexicanas se destinaban a los países miembros de la UE, en 1993 este porcentaje se reduce a 3.66%, para 2003 se mantiene esta tendencia pues se registra un 3.38%.

En contraste, para el mismo periodo 1993-2003 la proporción de las exportaciones de México con destino a los países miembros del TLCAN muestra un claro incremento. Mientras que en 1980 las exportaciones mexicanas a dichos países del TLCAN representaban 65.5%, en 1993 se incrementa a un 85.7% y para 2003 la cifra aumenta a un 90.49%.

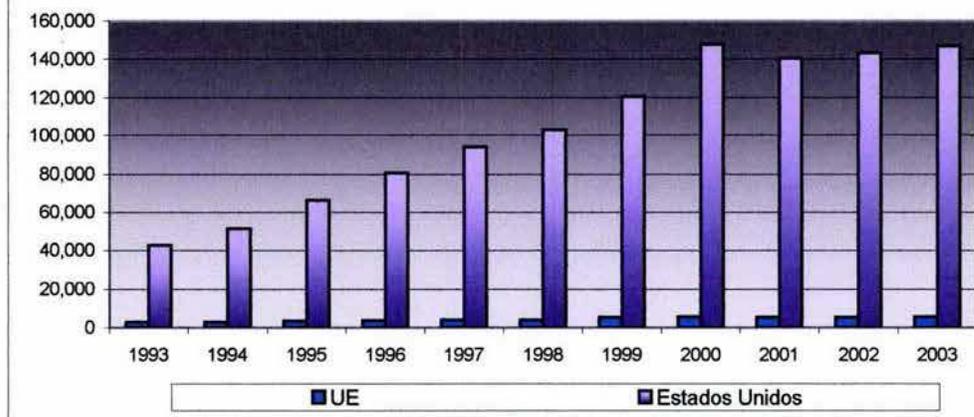
Si bien la concentración de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos es un problema de varios años atrás, esta tendencia se acentúa más a partir del año 1991. Con el TLCAN se reafirma aún más esta postura, en detrimento de otros destinos como la UE.

Gráfica 2: Exportaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Tasas de Crecimiento
1994-2003

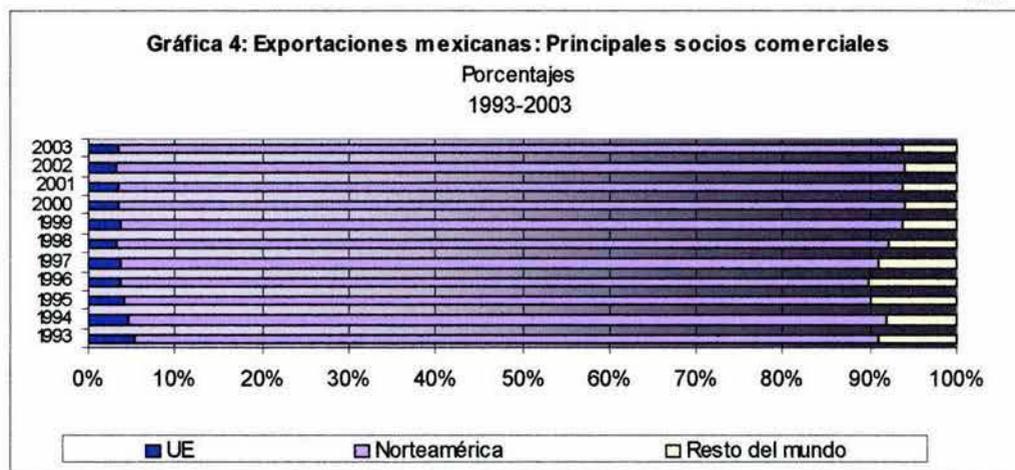


FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía: www.economia-snci.gob.mx.

Gráfica 3: Exportaciones mexicanas: Principales Socios Comerciales
Millones de dólares
1993-2003



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía: www.economia-snci.gob.mx.



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía: www.economia-snci.gob.mx.

Principales destinos de las exportaciones mexicanas a la UE.

Dentro de los destinos europeos, Alemania es el país al cual se dirige el mayor volumen de exportaciones mexicanas, con un promedio de 1,089.2 millones de dólares en el periodo de 1996 a 2003. Bajo este tenor, le sigue España con un promedio de 1,056.6 millones de dólares y Reino Unido con 569.1 millones de dólares.

	Promedio	Porcentaje
Alemania	1,089.28	25.34
Austria	15.99	0.37
Bélgica-Lux.	303.09	7.05
Dinamarca	31.52	0.73
España	1,056.67	24.58
Finlandia	5.22	0.12
Francia	402.03	9.35
Grecia	8.03	0.19
Holanda	363.34	8.45
Irlanda	119.95	2.79
Italia	185.03	4.30
Portugal	117.73	2.74
Reino Unido	569.18	13.24
Suecia	31.72	0.74

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

En la gráfica 5 se puede observar que los principales destinos de las exportaciones mexicanas (Alemania, España, Holanda y Reino Unido) presentan una trayectoria ascendente a partir del año de 1999, a diferencia de los países que se exportan menor volumen pues su trayectoria es de forma achatada.

Observando esta gráfica se puede hacer una breve prueba donde se evalúa el TLCUEM. En el Cuadro 5 se tienen los promedios de las exportaciones antes y después del TLCUEM.

Recordando que el TLCUEM entró en vigor en el 2000, se hace una comparación entre los años 1993-1999 y 2000-2003.



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

Cómo puede apreciarse, sólo cuatro países tuvieron un descenso de las exportaciones, estos son: Austria, Bélgica-Luxemburgo y Francia.

En todos los demás miembros las exportaciones mexicanas crecieron registrando un incremento hasta del doble del volumen, tal es el caso de Finlandia y Holanda. La evaluación del TLCUEM se verá con más detalle en el Capítulo IV.

Cuadro 5: Promedio de exportaciones mexicanas a la UE
 Antes y después del TLCUEM
 1993-2003
 Millones de dólares

	P r o m e d i o	
	1993-1999	2000-2003
Alemania	849.26	1,509.33
Austria	16.24	15.55
Bélgica-Lux.	322.34	269.40
Dinamarca	25.84	41.45
España	850.61	1,417.28
Finlandia	3.50	8.23
Francia	429.07	354.70
Grecia	7.93	8.20
Holanda	260.66	543.03
Irlanda	95.19	163.30
Italia	161.81	225.65
Portugal	90.79	164.88
Reino Unido	504.59	682.23
Suecia	30.39	34.05

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

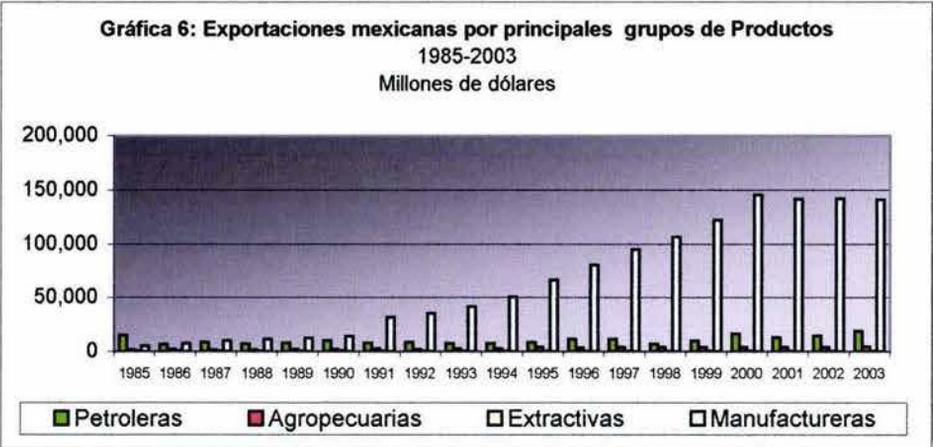
En cuanto a los principales productos de exportación, distinguimos dos periodos. De 1985 a 1990, y de 1991-2003.

En el primer periodo predominan las industrias manufactureras cuyo porcentaje en promedio era del 46.42% (equivalentes a 10,005.5 millones de dólares). En segundo lugar se encuentran las exportaciones petroleras, con un volumen en promedio de 9,065.7 millones de dólares, correspondiéndole un porcentaje en promedio del 42.3%. El tercer lugar le corresponde a los productos agropecuarios, con un promedio de 1,772.8 millones de dólares, o su equivalente en porcentaje que es del 8.4%. La industria extractiva resulta ser la menos significativa, pues el porcentaje en promedio en este mismo periodo fue de 2.71%.

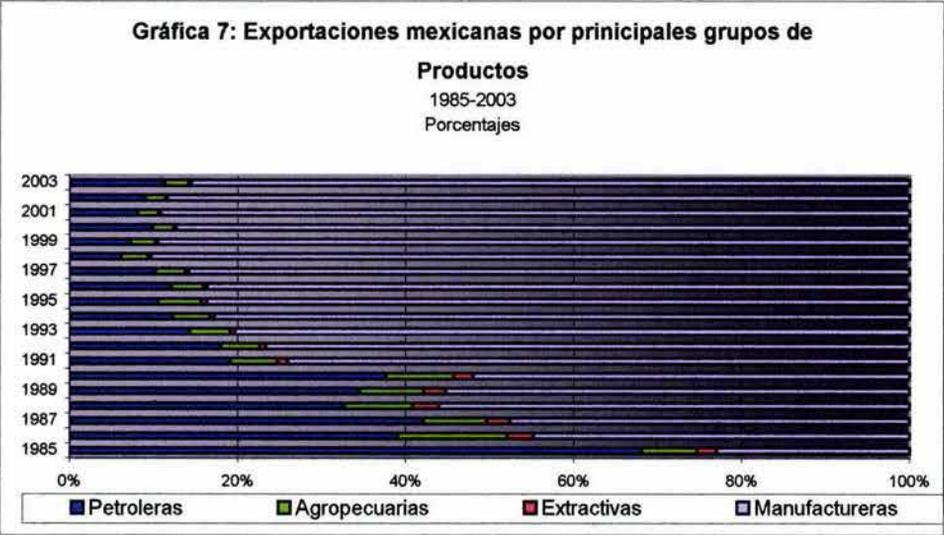
Para el segundo periodo (de 1991 a 2003) la tendencia se mantiene pero con una gran diferencia, las tasas de crecimiento son exageradas, en especial para la industria manufacturera pues en 1991 alcanza 126.45%.

Las exportaciones petroleras también tienen un comportamiento similar, su tasa de crecimiento más alta fue de 65.01% en 2000, a diferencia del periodo anterior (1985-1990) donde la más alta fue de 36.82% en 1987.

Por último, la industria agropecuaria y extractiva mantienen un papel no protagónico en las exportaciones de México al igual que en el primer periodo. Si bien su participación aumentó de 1991 a 2003, su aumento no fue significativo.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web del INEGI.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web del INEGI.

Desde 1980 se aprecia cierta evolución en función de los principales productos de exportación de México hacia la UE. En el primer quinquenio de 1980, nuestra economía basada en productos primarios, especialmente del petróleo, un ejemplo de esto es que en 1980 el 42.0% de nuestras exportaciones eran combustible destinadas a la UE, y para 1985 este porcentaje aumenta a su mayor cifra de 84.8%. Para el quinquenio de 1990, este porcentaje en promedio desciende a un 37.6%.

El resto de las industrias permanecen rezagadas, pues no hay que olvidar las políticas tomadas en los 70's, las cuales se orientaron a promover la sustitución de bienes intermedios para la industria manufacturera. La política de sustitución de importaciones redujo las presiones competitivas en la economía y el alcance de los incrementos en la productividad mediante importaciones de bienes y servicios intensivos en tecnología.

Así, la sustitución de importaciones redujo la competitividad de los exportadores y condujo a una disminución de la participación de las exportaciones en el PIB de largo plazo.

No se puede olvidar el proceso de apertura comercial, en el cual se dismantelan las restricciones al comercio internacional con el fin de dar eficiencia y modernizar la economía nacional, pero también con el interés de reprimir los crecimientos en precios asociados con los altos aranceles.

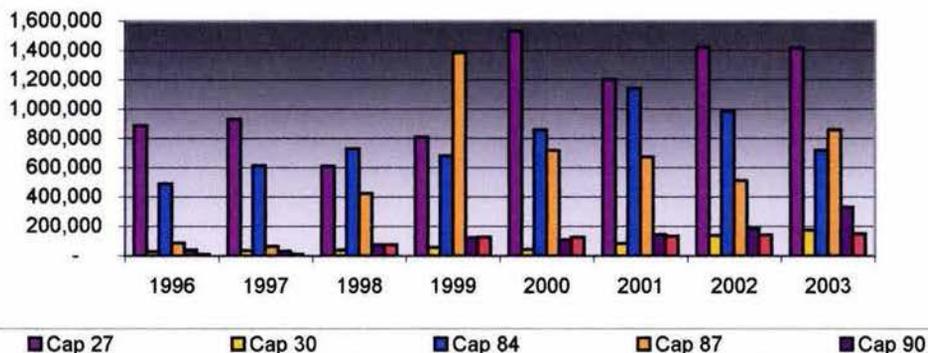
En 1985, se establecieron incentivos arancelarios para los exportadores, así pues se creó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) con el cual las empresas podrían importar temporalmente y libres de aranceles materias primas y maquinaria y equipo para la producción de artículos de exportación.

En cuanto a las exportaciones que se dirigen a la UE, estos son los principales productos: Aceites crudos de petróleo con una participación del 25.1% (contenido en el capítulo 27 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S. A. D. C. M.)), vehículos con motor de émbolo con cilindrada entre 1,500 con un porcentaje de 11.1% (contenido en el capítulo 87 del S. A. D. C. M.), le sigue medicamentos mezclados y sin

mezclar para usos terapéuticos con 2.5% (contenido en el capítulo 30 del S. A. D. C. M.) y con igual participación está jeringas , agujas, catéteres, cánulas e instrumentos (contenido en el capítulo 90 del S. A. D. C. M.).

Gráfica 8: Exportaciones mexicanas a la UE: Principales capítulos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

1996-2003
Miles de dólares



Nota: De acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías estos son los contenidos de los capítulos en referencia.

Capítulo 27: Combustibles minerales, Aceites minerales; y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

Capítulo 30: Productos Farmacéuticos

Capítulo 84: Reactores nucleares, Calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas y aparatos.

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.

Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía o de cinematografía, de medida, de control o de precisión; instrumentos y aparatos medico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.

Capítulo 95: Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios.

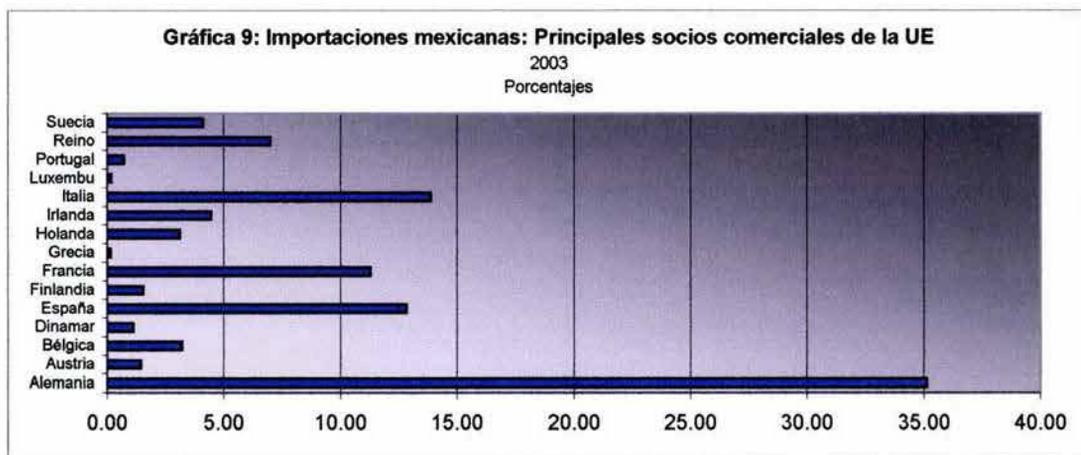
FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía.

Los principales destinos europeos de las exportaciones mexicanas en el 2003 fueron los siguientes: Alemania (31.35%), España (26.19%), Países Bajos (10.64%), Reino Unido (10.04%), Francia (5.77%), Italia (4.78%) y por último Portugal (3.28%), la participación de Austria, Bélgica-Lux., Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, y Suecia suman 7.97%. Cerca del 80% de las ventas mexicanas a la UE se concentran en cuatro países: Alemania, España, Países Bajos y Reino Unido. Son naciones cuyos flujos de inversión extranjera directa a México han sido también muy importantes en los últimos años.

Importaciones.

En 2003, los principales socios comerciales de México refiriéndonos a importaciones son: EEUU con un porcentaje de 61.81%, China con 5.49%, Japón con una participación de 4.45% y Alemania con 3.67%.

Y los principales socios dentro de la UE serían: Alemania con un 31.35%, España con un porcentaje de 26.19, Países Bajos con 10.69% siguiéndole muy de cerca Reino Unido con 10.04%.

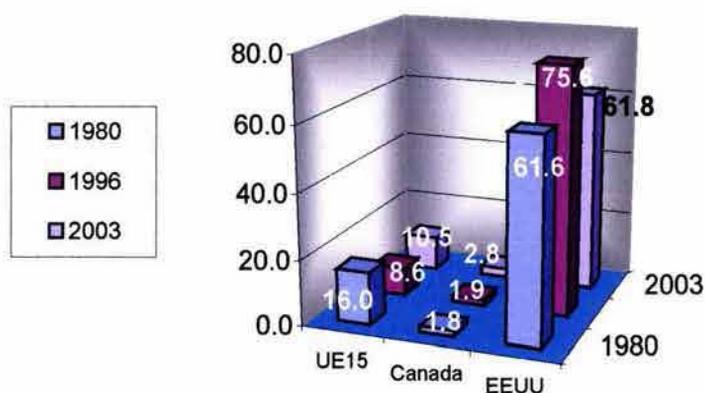


FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Durante 1980 a 1987 el promedio de la tasa de crecimiento anual de las importaciones procedentes de los países de la UE registró una tasa negativa de 3.4%. A pesar de eso, de 1988 a 1993 y de 1994 a 2003 se tuvieron tasas de crecimiento anuales de 20.1% y 9.6%. Si se contrastan estas tasas de crecimiento se observa que de 1980-1987 las importaciones provenientes de los países del TLCAN también registraron un crecimiento negativo de 3.7%. Esto es debido al proteccionismo comercial de aquella época, hasta el ingreso al GATT. Para los siguientes años (1988-1993 y 1994-2003) el crecimiento medio anual de las importaciones provenientes de los EEUU y Canadá fueron de 28.9% y 9.72%, respectivamente.

La estructura porcentual de las importaciones mexicanas procedentes de los países de la UE en el periodo 1980-1998 muestra que mientras en la década de los 80's estas representaban entre 13.1% y 17.4% del total de las importaciones, esta proporción descendió drásticamente a partir de 1991 y con la firma del TLCAN, dicha proporción llegó a alcanzar 8.6% a partir de 1996. Entre 1996 y 2003 esta cifra llegó a oscilar de entre 8.6% y 10.45%.

Gráfica 10: Importaciones mexicanas; principales socios comerciales.
Porcentajes.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

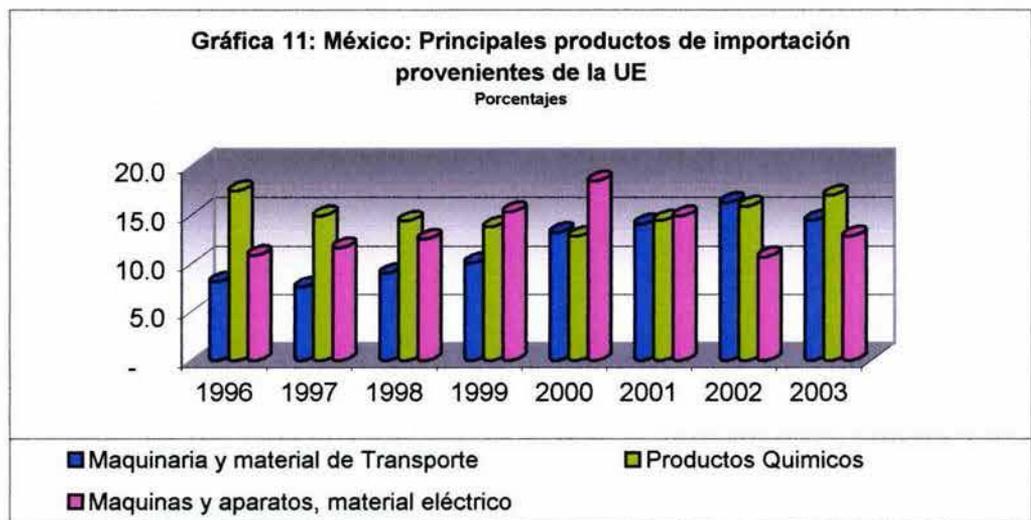
Si se compara la estructura porcentual de las importaciones mexicanas con los países miembros del TLCAN durante el mismo periodo de 1980-2003 se observa que en la década de los 80 dicha proporción representó entre 67.6% y 69.8%, mientras que a partir de 1991 la mayor proporción de las importaciones mexicanas era del 75.6%, obviamente de EEUU. Esta cifra llega a 77.5% si agregamos a Canadá.

A partir de 1995 se distingue que un volumen cada vez mayor de importaciones del país proviene de los países del TLCAN. La participación más alta por parte de EEUU y Canadá fue en el año de 1996 con 77.47%, a partir de ese año su participación se ha reducido hasta llegar a 64.23% en 2003.

En tanto que en 1980 los productos de la UE se concentraban en tres países (Alemania, Francia y Reino Unido), para 1998 casi todas las importaciones provenientes de la UE procedían en gran parte de Alemania, seguidas por Italia, Francia y España; la suma de las importaciones de estos tres países equivale a las importaciones alemanas. Finalmente en 2003 se conserva esta tendencia, solamente España y Francia intercambian sus lugares: Alemania (35.13%), Italia (13.85%), España (12.81%) y Francia (11.29%) .

Los principales grupos de productos de importación hacia México procedentes de la UE eran en 1980: Industrias manufactureras con un 87.1%, Agricultura y silvicultura con 9.7%, Industrias extractivas con 1.3%, servicios y productos no clasificados 1.1% y por último Ganadería, apicultura, caza y pesca con un 0.7%.

Para 1996 esta tendencia se acentúa más: Industrias manufactureras con un 90.7%, Agricultura y silvicultura con 4.9%, servicios y productos no clasificados 3.4%, Industrias extractivas con 0.7%, y por último Ganadería, apicultura, caza y pesca con un 0.4%.



FUENTE:.. Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

Y sus principales productos para 1996 eran: Maquinaria y material de transporte (8.2%), productos químicos (17.4%), Maquinas, aparatos y material eléctrico (10.8%); para el 2003 el porcentaje en el rubro de transporte aumenta a 14.4%, el de la ind. Química desciende en 17.0% y para material eléctrico aumenta a 12.8%.

Para el año 2003 las importaciones de México provenientes de la UE ascendieron a 17,861.9 millones de dólares. Lo anterior representó un incremento de las exportaciones europeas a México de 8.6%, comparado con el mismo periodo del año anterior. Las importaciones totales de México crecieron a una tasa promedio anual de 10.72% de 1994-2003, mientras que las importaciones provenientes de la UE lo hicieron en 9.5%. Así pues, las importaciones de regiones como el sudeste asiático, China y América Latina han crecido a tasas mucho más altas que la UE.

En el TLCAN, las importaciones provenientes de EEUU han crecido a una tasa promedio anual en el periodo de 1992-2003 de 9.5% y las de Canadá, 14.6%.

De las compras de mercancías que México realiza a la Unión Europea, se destaca en el 2003 la de Alemania con una participación del 35.1%, le sigue Italia con 13.8%, después España con 12.8%, Francia con un porcentaje de 11.2% y Reino Unido con 6.9%. En este mismo año, la Unión Europea 15 incrementaron sus ventas en el mercado mexicano, a excepción de Grecia y Reino Unión.

Estos son los principales productos de importación de México provenientes de la UE, durante el 2003.

Cuadro 6: Principales productos importados por México provenientes de la Unión Europea.
2003
Millones de dólares

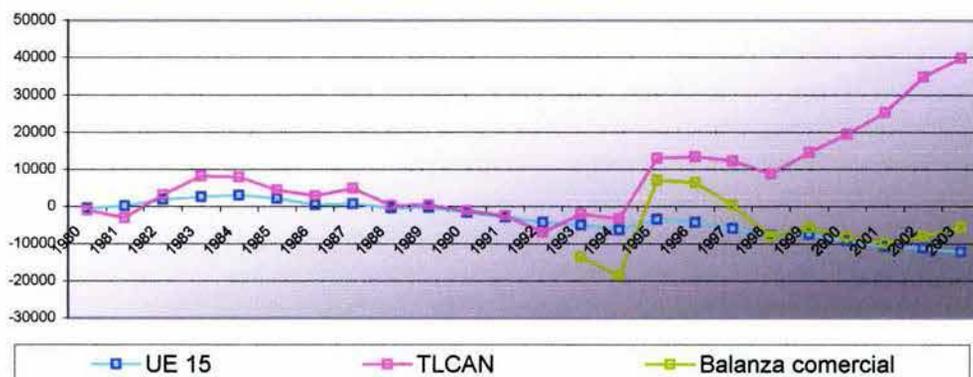
Fracción	Descripción	Valor 2003	Porcentaje
87032301	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500	1,028.80	5.7
30049099	Demás medicam. mezclados o s/mezclar, p/ usos terapéuticos	330.00	1.8
87082999	Demás partes y acces. de carrocería, p/ tractores, automoviles	292.30	1.6
87084099	Demás cajas de cambio, para vehículos automóviles, tractores	234.60	1.3
33021099	Demás prep. a base d/sust. odoríferas, utiliz. en la ind. aliment.	214.60	1.2
84798999	Demás máqs. Mecánicas con función propia, no expresadas en	199.50	1.1
85252008	Aparatos emisores con receptor, fijos o móviles, en súper alta	193.90	1.1
84099199	Demás partes destinadas a los motores de émbolo de encendido	193.40	1.1
87032401	Demás vehículos con motor de émbolo, de cilindrada superior a	180.50	1.0
39269099	Demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás polímeros	170.50	0.9

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

El desempeño de la balanza comercial entre México y la Unión Europea ha atravesado por dos etapas durante el periodo entre 1980 y 2003.

De 1981 a 1987 la balanza comercial entre México y la UE fue superavitaria. A partir de 1988 el intercambio comercial bilateral comenzó a deteriorarse, registrando en un principio un ligero déficit que se va agudizando en el transcurso de los años hasta que en 1995, debido a los efectos de la devaluación de diciembre de 1994, el déficit bilateral se reduce a casi la mitad tanto en 1995 como 1996. A partir de este año el déficit comercial retoma su tendencia descendente hasta llegar a una cifra record de 12,270 millones de dólares.

Gráfica 12: México: Balanza Comercial con la UE y TLCAN
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía y el INEGI.

Así también, se observa que en los años 1982-1989 la balanza comercial de México con los países miembros del TLCAN fue superavitaria. A partir de 1990 esta tendencia se revierte y el intercambio comercial se vuelve deficitario. A pesar de esto, la depreciación del peso en 1994 revirtió la tendencia deficitaria de la balanza comercial, llevando a México a registrar en 1995 un superávit comercial de 13,057 millones de dólares, el cual se acentuó debido a que la estructura porcentual de las exportaciones mexicanas con destino a los mercados norteamericanos ya mostraba elevada concentración. En 1998 el superávit comercial con los países integrantes del TLCAN se agudiza hasta alcanzar una cifra récord de 39,827.9 millones de dólares en 2003, esto es más de tres veces el déficit con la UE.

La relación comercial bilateral entre México y la UE ha transitado de una economía exportadora preponderantemente de petróleo, de recursos naturales en la década de los 80, a una economía proveedora de productos manufacturados en los 90, sobre todo por el fuerte comercio intraempresa que se presenta entre las empresas europeas.

Cuadro 7: Principales productos comerciados entre México y la Unión Europea.

2003

Millones de dólares

Productos Exportados a la UE	%	Productos Importados a la UE	%
Aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso	25.1	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500	5.7
Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500	11.1	Demás medicamentos mezclados o sin mezclar, para usos terapéuticos	1.8
Demás medicamentos mezclados o sin mezclar, para usos terapéuticos	2.5	Demás partes y accesorios de carrocería, para tractores, automóviles	1.6
Las demás jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos	2.5	Demás cajas de cambio, para vehículos automóviles, tractores	1.3
Circuitos modulares para máquinas automáticas procesadoras	2.1	Demás preparaciones a base de sustancias odoríferas, utilizadas en la ind. alimenticia.	1.2
Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500 y 2500	2	Demás máquinas mecánicas con función propia, no expresadas en otras fracciones	1.1
Unidades de memorias	1.8	Aparatos emisores con receptor, fijos o móviles	1.1
Demás juguetes de ruedas para que se monten niños, muñecas	1.8	Demás partes destinadas a los motores de émbolo de encendido	1.1
Los demás instrumentos y aparatos para regulación o control	1.7	Demás vehículos con motor de émbolo, de cilindrada superior	1.0
Demás partes destinadas a los motores de émbolo	1.5	Demás manufacturas de plástico y manufacturas las demás polímeros	0.9
SUMA	52.1	SUMA	16.8
RESTO	47.9	RESTO	83.2
TOTAL	100	TOTAL	100

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-snci.gob.mx

Hoy en día la estructura de las exportaciones ha cambiado. Pues si bien las manufacturas ocupan el primer lugar, y se ha restado importancia al oro negro, no podemos cambiar que el principal producto que exportamos a la UE son aceites crudos de petróleo. Aunado a esto sabemos también que la venta del crudo significa una fuerte entrada de divisas para el país; bajo este tenor, se podría decir que seguimos siendo una economía dependiente del petróleo.

Se ha pasado de una economía proveedora de petróleo a una economía donde se han fortalecido pocos productos como maquinaria y material de transporte, medicamentos para uso terapéutico, partes y componentes para computadoras y manufacturas básicas sin olvidarnos por supuesto del petróleo.

Así también, en el rubro de las importaciones se registran cambios importantes. En los años 80, las industrias manufactureras eran las de mayor envergadura (87% del total), le siguen Agricultura y silvicultura con 9.7% y en menor importancia Industrias extractivas 1.3%. Aunque el grueso de las importaciones en los años 80 fueron las industrias manufactureras hoy en día esto ha cambiado. En lugar de este último se percibe un fortalecimiento del sector servicios y un detrimento del resto del grupo de productos.

México ha experimentado la llamada apertura comercial, con el fin de dar eficiencia y modernizar la economía nacional. Desafortunadamente esta modernización no se ha dado en la totalidad de la economía, pues su comercio exterior tiene un bajo grado de diversificación, situación que sucede también con la UE, esto se refleja en que cerca del 52% de las exportaciones y el 16% de las importaciones corresponden a productos de solo 14 subramas de la actividad económica.

El comercio internacional de México se encuentra concentrado también en lo que se refiere al destino de las exportaciones. Si bien las tasas de crecimiento de las exportaciones hacia UE han aumentado, las tasas de los países integrantes del TLCAN han sido aún mayores.

Capítulo III

Inversión Extranjera Directa

ANTECEDENTES.

La IED en la década de los 90.

Es bien sabido que México no ha logrado diversificar su comercio exterior de manera significativa, concentrándose este en Estados Unidos. Esto obedece primordialmente al reto de mejorar su competitividad en el exterior que se le plantea a México ante un nuevo orden industrial internacional, por una parte y, por la otra, al hecho de que el país resultaba conveniente para las empresas transnacionales norteamericanas pues les permitía aumentar su competitividad con respecto a Japón y la Unión Europea.

En 1993, se modifica el marco regulatorio de la IED para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo. Así pues, se eliminaron múltiples restricciones a la inversión extranjera vigentes desde la promulgación de la Ley de 1973. Se introdujeron cambios legislativos en subsectores específicos (telecomunicaciones, ferrocarriles y finanzas, entre otros), y en 1998 se reglamentó la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera de 1996 de un modo que asegurara la compatibilidad de la normativa mexicana con el TLCAN. A partir de entonces, para las autoridades del país el TLCAN se ha convertido en marco de referencia en todas sus negociaciones bilaterales o multilaterales sobre comercio e inversión. Estos criterios han sido aplicados en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) de la OCDE, así como en su participación en foros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

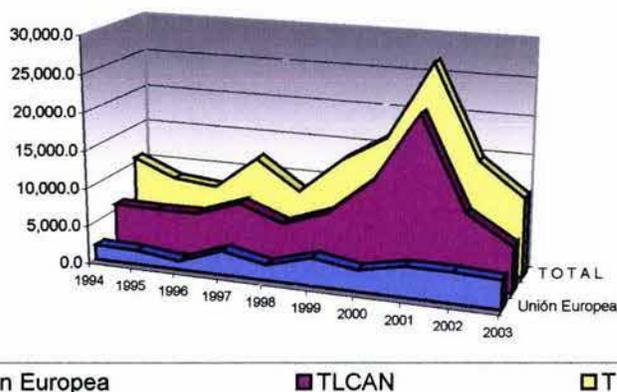
Estos cambios se vieron reflejados en un gran ritmo exportador, específicamente de manufacturas, hacia los países industrializados. Entre 1980 y 1996 se registró una importante mejoría de la competitividad de México en el mercado norteamericano. La participación de México en las importaciones de ese mercado subió de 4.0% a 7.5%, con un incremento más marcado entre 1990 y 1996. Mientras el avance de los recursos naturales fue errático, la situación competitiva de las manufacturas mejoró notablemente. México logró especializarse en industrias como la automotriz y la electrónica.

En el periodo de 1993 a 1998, las principales empresas extranjeras en las exportaciones totales de México aumentó de 56.5% a 64.2%. Algunas de estas ramas han logrado una buena respuesta en el mercado norteamericano, como por ejemplo: televisión (63.5%), equipos de medición (55.4%) y equipos de distribución de electricidad (53.8%). Como estrategia corporativa de estas empresas, en México buscan aumentar su eficiencia global, mediante reducción de costos y acceso privilegiado al mercado norteamericano, especialmente en los subsectores automotor, electrónico y de la confección. Así, México se ha convertido en el tercer país de origen de las importaciones estadounidenses totales. Ocupa igual posición con respecto a las importaciones del área automotriz y es el primero en electrónica y confecciones

Inversión Extranjera Directa.

La IED ha desempeñado un papel importante en México como plataforma exportadora. Más de la mitad de la IED se destinó al sector manufacturero. En los años de 1994-1998, las inversiones se dirigieron a actividades manufactureras, en especial a aquellas orientadas a los mercados de exportación. Las industrias de computación, artículos electrónicos, automotriz se han convertido en los receptores más dinámicos de los flujos de IED en nuestro país.

Gráfica 13: IED realizada por países integrantes del TLCAN y la UE
Millones de dólares

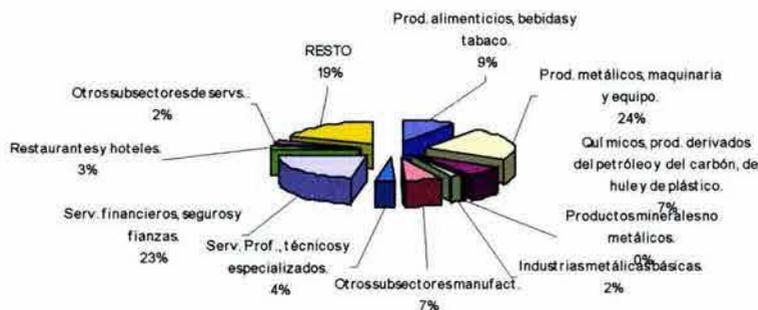


FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

En lo que respecta al mercado local, la IED se distribuye en industrias de alimentos, bebidas y tabaco con 9.3% y de productos químicos con 6.9%. En las industrias de bebida y tabaco, la IED fueron resultado de fusiones y adquisiciones que se realizaron en los años de 1997 y 1998. Y es en este último año donde la IED registra un descenso provocado por la crisis internacional.

De 1994 a 2003, la IED manufacturera representaba cerca del 50.0% del total, estos recursos se utilizaron básicamente para importar maquinaria y equipos necesarios para la producción. EL 32.4% de la IED se orientó a los servicios, en particular al comercio y los subsectores financiero y de las telecomunicaciones. En la mayoría de los casos, los inversionistas extranjeros entran al mercado nacional mediante la adquisición de paquetes accionarios de entidades financieras, así como de cadenas locales de comercio detallista. Este proceso se vio acelerado por la caída del peso de los activos provocada por la devaluación de la moneda mexicana, que ha sido particularmente intenso en el caso de la transferencia a instituciones extranjeras de parte del capital social de los bancos privatizados a principios de los años 90.

**Gráfica 14: Distribución Sectorial de la IED
1994-2003**



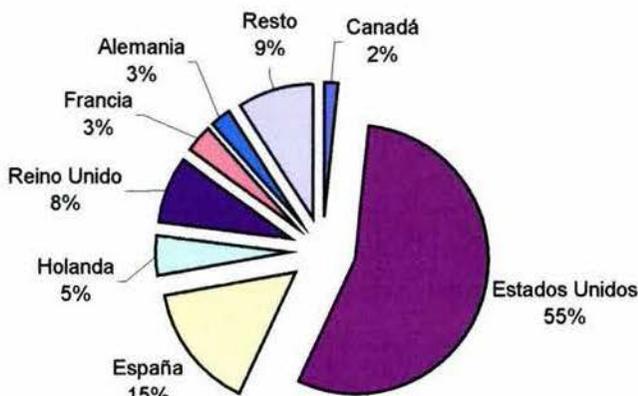
FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

Durante este mismo periodo (1994-2003), poco más de dos tercios de la IED provenían de los países miembros del TLCAN (EEUU 64.5% y Canadá 3.5%). La UE aportaba el 22.1%, siendo los principales aportadores: España, Reino Unido y Países Bajos. Las inversiones asiáticas han ocupado un lugar secundario. Las inversiones que más se destacan son las de Japón en las industrias electrónica y automotriz.

Así pues, la IED, en particular las empresas transnacionales, se han convertido en agentes protagónicos. De las 10 mayores empresas mexicanas, en 6 existe la presencia de capital extranjero. Las empresas extranjeras dominan varias actividades dinámicas de la economía, particularmente las intensivas en exportaciones. Por ejemplo: Rama automotriz: General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan, y Electrónica: General Electric, Hewlett-Packard, IBM, Sony, Philips, Samsung y Matsushita. La IED va con miras a otros objetivos como los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (PepsiCo, Nestlé, Coca-Cola, British American Tobacco); y en actividades de servicios e infraestructura (France Telecom, Wal Mart).

Gráfica 15: Fuentes de IED.

2003



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

Analizando el comportamiento de los flujos de IED de acuerdo a sus sectores de destino, país de origen y modalidad, se identifican algunas de las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros:

- 1) Aumentar la eficiencia del sistema integrado de producción de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte. Estrategia que se ha puesto en marcha en la industria automotriz, informática y electrónica, y del vestido, en las que es importante la reducción de costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado del TLCAN.
- 2) Permitir el acceso a mercados locales con gran potencial de crecimiento. Esto ha sucedido en el caso de servicios financieros, telecomunicaciones, comercio detallista y algunas actividades manufactureras, como el rubro de alimentos, bebidas o tabaco.

IED proveniente de la Unión Europea.

La inversión de la UE acumulada a partir de 1994 a marzo de 2004 asciende a 32,810.2 millones de dólares, esto es el 24.4% de los flujos totales de IED.

De acuerdo con la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, al mes de marzo de 2004, se registraron 6,241 sociedades. El 21.4% de ellas son empresas de la Unión Europea.

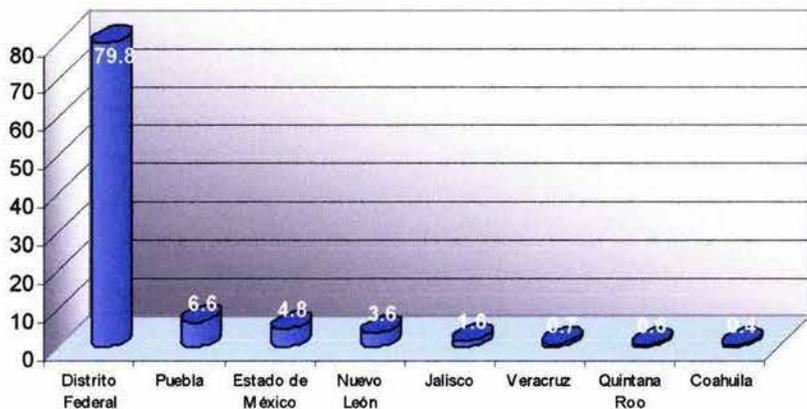
Las empresas de la UE se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (41.5% con respecto al total) y de la industria manufacturera (26.9%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Puebla, el Estado de México, Nuevo León y Jalisco.

Cuadro 8: Inversión de países de la Unión Europea
Miles de dólares

Países	1999	2000	2001	2002	2003	Acumulado	Part.
						1999-2004 ^{2/}	%
IED Total	13,205,506.7	16,585,705.6	26,775,686.3	13,628,161.0	9,738,458.1	87,358,347.7	
Unión Europea	3,722,634.9	2,827,837.1	4,034,553.9	3,836,780.9	3,541,347.8	22,657,846.9	100.0
España	997,192.3	1,909,539.2	754,178.0	407,723.5	1,389,220.0	10,004,067.7	44.2
Holanda	1,008,465.0	2,582,839.7	2,558,239.4	1,153,326.8	465,831.4	7,789,317.2	34.4
Reino Unido	-193,376.0	265,756.4	87,193.6	1,149,174.3	855,025.0	2,167,092.2	9.6
Alemania	753,118.2	344,445.3	-150,984.9	597,314.6	274,291.9	1,896,386.8	8.4
Dinamarca	179,637.3	200,966.0	231,777.0	156,019.9	75,446.2	886,494.0	3.9
Finlandia	28,158.0	216,226.2	83,401.8	25,195.9	119,435.9	474,006.2	2.1
Bélgica	33,656.7	39,595.0	71,250.3	83,624.9	36,961.2	265,089.5	1.2
Suecia	690,540.4	-283,909.7	-139,034.4	-28,455.5	-6,928.0	231,010.8	1.0
Luxemburgo	13,594.8	34,749.2	121,517.2	-33,249.2	13,327.2	153,168.3	0.7
Irlanda	1,076.3	4,873.7	6,208.1	114,903.5	206.3	127,509.8	0.6
Italia	34,884.4	32,615.0	20,998.6	22,213.7	9,309.1	119,865.4	0.5
Portugal	4,183.3	-223.1	154.9	11,567.7	108.3	15,791.2	0.1
Austria	1,811.3	1,103.3	2,369.7	7,082.3	-6,544.5	5,831.3	0.0
Chipre	0.0	40.9	298.4	0.1	0.0	339.4	0.0
Grecia	177.7	10.6	5.5	131.4	5.5	330.7	0.0
Polonia	44.5	27.4	43.9	16.5	41.3	173.6	0.0
Eslovaquia	0.0	25.1	0.0	10.2	18.1	53.3	0.0
Rep. Checa	8.6	15.8	0.0	5.0	0.0	29.4	0.0
Hungria	5.4	2.0	10.9	0.0	4.5	22.8	0.0
Malta	-2.6	0.0	0.0	4.8	0.0	2.2	0.0
Eslovenia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Estonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Letonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lituania	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	169,459.3	-2,520,861.0	386,925.7	170,170.5	315,588.6	-1,478,734.9	-6.5

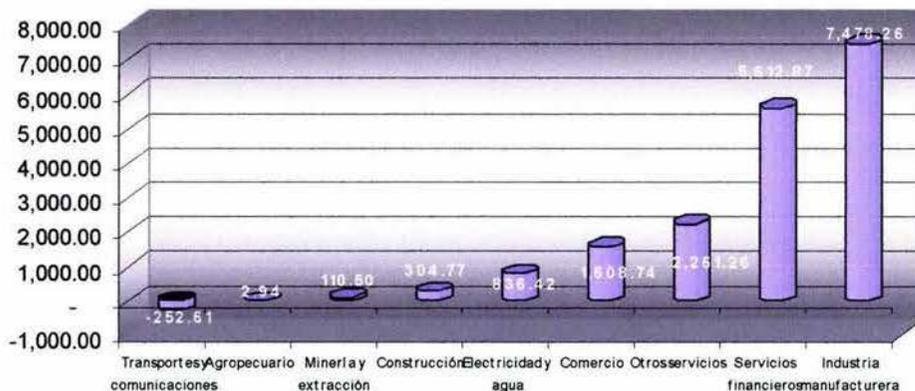
FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

**Gráfica 16: Destino geográfico de la IED de la UE
2003**



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

**Gráfica 17: Distribución de la IED de la UE por rama de actividad
1999-2003**
Millones de dólares



FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

Su distribución sectorial entre 1994 y 2003 fue la siguiente: Industria manufacturera con 41.6%, sector servicios con 43.8% y comercio con 9.0%.

Industria automotriz en México.

Una de las ramas donde las empresas europeas poseen una buena posición de mercado en nuestro país es la automotriz. Esta rama, es una de las más dinámicas como receptora de IED. Además (como algunas otras por ejemplo: electrónica y confección), se ha adquirido eficiencia, tiene una fuerte presencia en el exterior.

Entre los años de 1962 y 1989, se impulsó el desarrollo de esta industria. El gobierno la apoyo con cinco decretos, se le asignaron subsidios directos, se establecieron requisitos de desempeño (comerciales y de contenido local), y se buscó, en general una mayor integración con el resto de la economía mexicana. A pesar de esto, y desde el punto de vista normativo, el TLCAN ha sido fundamental para explicar el reciente dinamismo del sector. En el TLCAN se especifica que entre 1994 y 1998 los requisitos de *valor agregado nacional* se mantiene en un 34% y que al paso del tiempo este disminuiría a 1% anual hasta 2003. A partir del 2004 el *valor agregado* se aplicará a los países miembros del TLCAN del 62.5%. Así también, los requisitos de desempeño para la industria terminal se eliminarán en 2004.

La entrada de empresas japonesas al mercado mundial provocó que las empresas europeas y estadounidenses cambiaran sus estrategias globales. Así pues, los sistemas de producción integrados, la producción coordinada con la demanda (just in time) y la búsqueda de factores de producción baratos fueron los principales determinantes en las estrategias corporativas. Por su parte, el gobierno mexicano asegura la inversión extranjera y promueve las actividades exportadoras.

Sobre este escenario, la industria automotriz experimenta cambios estructurales y las exportaciones se convirtieron en motor del crecimiento. Desde la firma del TLCAN, se observa el ingreso de nuevos competidores, empresas de partes y componentes (Honda, Mercedes Benz, BMW y Volvo).

Para los años de 1998-1999 hubo más de 5,500 millones de dólares de inversiones proyectadas, entre las que destacan Daimler Chrysler, que establece ocho plantas en el país con un costo de 1,500 millones. Ford invierte otros 1,500 millones de dólares en instalaciones para la producción de motores en Chihuahua, de la cual el 90% se dirige a mercados externos. Las subsidiarias de General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen y

Ford se han vuelto las empresas exportadoras más importantes de América Latina y del país.

**Cuadro 9: Principales empresas de la Unión Europea con participación extranjera en México.
1998**

Millones de dólares y porcentajes

Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Teléfonos de México	Telecomunic.	8564	Southwestern Bell Corp/ France Telecom	10 (a)	Estados Unidos/ Francia	1166
Daimler-Chrysler de México	Automotriz	6177	Daimler Benz	100	Alemania	4890
Volkswagen de México	Automotriz	4927	Volkswagen A. G.	100	Alemania	3682
Grupo Celanese	Petroquímica	1119	Hoechst Group	100	Alemania	385
Philips Exportadora S. A. (b)	Electrónica	1043	Philips A. G.	100	Países Bajos	1043
Siemens S. A. de C. V.	Maq. Eléctrica	674	Siemns A. G.	100	Alemania	162
Bayer de México	Química	602	Bayer A. G.	100	Alemania	...
Unilever de México	Limpieza/Higiene	545	Unilever	100	Reino Unido	...
Grupo Basf de México	Química	542	Bast A. G.	100	Alemania	82
Ericsson Telecom S.A. de C. V.	Electrónica	500	Ericsson LM	100	Suecia	...
Daimler Benz	Automotriz	428	Daimler Benz	100	Alemania	...
Alcatel Indetel S. A. de C. V.	Electrónica	...	Alcatel Alsthom	100	Francia	...
Mexinox S. A. de C. V.	Siderurgia	320	Krupp Thyssen GmbH	100	Alemania	189
Poliolos S. A. de C. V.	Petroquímica	273	Bafs AG	50	Alemania	...
Nokia Reynosa (b)	Electrónica	227	Nokia	100	Finlandia	227
Schneider Electric México	Equipo eléctrico	215	Scheider Electric	100	Francia	59
Smithkline Beecham -mexico	Farmacéutico	173	SmithKline Beecham plc	100	Reino Unido	...
Olivetti Mexicana	Electrónica	134	Olivetti Spa	100	Italia	52
Cementos Portland Moctezuma	Min no ferrosos	90	Ciment Molin/Grupo Buzzi	66	Italia	...
Bast Pinturas	Química	86	Bast A. G.	100	Alemania	...
Merck México S. A.	Química	83	Merck KgaA	100	Alemania	...
SKF de México S. A. de C. V.	Metales	74	SKF AB	100	Suecia	...
No Sabe Fallar S. A. de C. V.	Otras manuf.	69	BIC	100	Francia	...

(a): A pesar de tener sólo el 10% del capital, Southwestern Bell Corporation y France Telecom. Poseen, por partes iguales, el 49 de las acciones tipo AA con poder de voto.

(b): Empresas exportadoras, en su mayoría bajo el esquema de la ind. Maquiladora, que colocan cerca del 100 de su producción en los mercados externos.

FUENTE: "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", CEPAL, Chile, 2000.

A pesar de esto, otras empresas automotrices enfrentaron serios problemas durante los años de 1998-1999, tal es el caso de Honda y Nissan, pues realizan recortes de inventarios y reducen costos de producción. En el caso de Nissan, su fusión con Renault en marzo de 1999, se imponen reducciones de hasta 1,000 dólares por cada vehículo producido en América del Norte y en 1999 se despidió a 580 empleados. Honda, a pesar de sus problemas, en el año de 1999 invirtió 50 millones de dólares para la fabricación de su modelo Accord.

En síntesis, las empresas estadounidenses del sector automotor han invertido fuertemente en México en busca de mejorar su competitividad en América del Norte, en particular frente a la creciente participación de las empresas asiáticas en los mercados externos. Esta estrategia ha utilizado intensivamente las facilidades otorgadas por las autoridades de Estados Unidos y México (maquiladoras). Con la entrada en vigor del TLCAN, la creciente integración norteamericana de las firmas estadounidenses fue reproducida, de alguna manera, por empresas de otros orígenes, como la Volkswagen. Esto ha significado que empresas no norteamericanas se hayan visto obligadas a aumentar el contenido norteamericano -como resultado de las normas de origen- para acceder a este mercado, fortaleciendo las cadenas de proveedores subregionales.

No obstante, los temas del bajo nivel del valor agregado mexicano y la excesiva concentración en el mercado norteamericano siguen siendo importantes limitaciones para la industria automotriz sin olvidar la industria de partes de vehículos. Sin duda, éste es el gran desafío que enfrenta la industria mexicana del siglo XXI. En este tema, la experiencia mexicana en esta industria contrasta con la coreana¹. Ambos países crearon importantes industrias automotrices que son internacionalmente competitivas. Sin embargo, la coreana exporta a todos los mercados, está basada en empresas nacionales (en asociación con extranjeras) y tiene encadenamientos nacionales muy significativos, mientras que la mexicana exporta principalmente al mercado norteamericano, es dominada por empresas extranjeras y tiene encadenamientos nacionales limitados.

¹ Cepal, "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000. Pag. 116

De acuerdo con la Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Practicas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, al mes de marzo de 2004 se tenían registradas 589 empresas con IED ubicadas en el sector automotriz; esto es el 2.0% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en nuestro país.

En función de la actividad que realizan, tenemos: en la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones se encuentra el 73.2% del total de las empresas. En la fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones, el 8.3%; en la fabricación y ensamble de automóviles y camiones, el 7.8%; en la fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones, el 3.2%; en la fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones, el 3.1%; en la fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones, el 2.5%; y en la fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones, el 1.9%.

Con relación al país de origen de las empresas, tenemos que Estados Unidos participa con el 64.0% del total; Alemania, con el 11.4%; Canadá 6.3% y España 3.1%.

Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 18.8% de las empresas; en el Estado de México, el 14.3%; Puebla el 9.0%; Nuevo León 8.8%; Coahuila con el 8.5%, etc. Las empresas localizadas en México que más exportan en la rama automotriz, por importancia son: Daimler-Chrysler de México y Volkswagen de México, ambas empresas alemanas.

Es innegable que la participación de IED es importante para el desarrollo de nuestro país, lo percibimos, por ejemplo, con la expansión del sistema ferroviario, la energía eléctrica y la banca en el siglo XIX. Hoy en día se ha obtenido eficiencia en subsectores como el automotriz, electrónico y de confección. Con miras a que esta eficiencia se haga presente también en el rubro de alimentos, bebidas o tabaco, y en actividades de servicios e infraestructura.

Desafortunadamente esta eficiencia no es generalizada para el resto de la economía. Se concentra en su mayoría en la industria Manufacturera, siguiéndole los servicios, en especial comercio y subsectores financiero y telecomunicaciones.

La actividad que le sigue por importancia a la industria manufacturera es el sector servicios, en especial a servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito (22.94%), después servicios profesionales diversos (2.4%) y por último, servicios profesionales, técnicos y especializados.

México se ha especializado en industrias como la automotriz, la electrónica y de confecciones. A pesar de ello, su valor agregado es casi nulo en estas industrias⁷. Así pues, no existe encadenamiento productivo; esto lo podemos corroborar también por el alto volumen de importaciones. Este problema se cristaliza cuando a pesar de que se exporte en grandes cantidades, el comercio exterior no es capaz de arrastrar a la economía en su totalidad.

⁷ Cepal, "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000.

Capítulo IV

Impacto del TLCUEM

En este capítulo se realiza un estudio del comercio bilateral. También se describe de forma muy breve el contenido del TLCUEM, de la estructura del tratado se desprende un análisis estadístico en función de las fechas y tasas de desgravación, se evalúa el flujo comercial y la IED antes y después del TLCUEM.

Balanza Comercial México – Unión Europea.

Si analizamos el volumen de exportaciones de México a la UE y las exportaciones de la UE a México, se percibe en principio un déficit en la cuenta comercial de México con la UE. Déficit que tiene su comienzo en los 90. Este déficit paso de 7,913 en 1998 a 9,953 en 2001, y finalmente en 2003 registra 5,603 Millones de dólares.

En este año, solamente dos países mostraron superávit en la balanza comercial con México: Luxemburgo y Portugal.



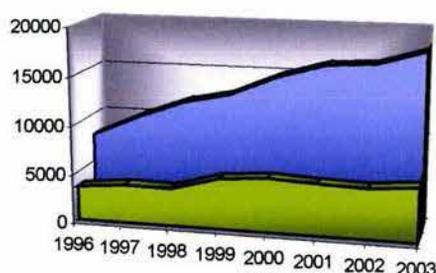
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Para el año de 1996 (Gráfica 19), si tomamos a las exportaciones de la UE como el 100%, las exportaciones mexicanas representarían el 45.3%. Para el año 2003, esta cifra sería del 31.3%. Poco a poco el volumen de exportaciones de México va siendo cada vez menor, en comparación con las importaciones que recibimos de la UE.

Gráfica 19: Comercio bilateral México y la Unión Europea.

Millones de dólares

1996-2003



■ Exp. de México a la UE

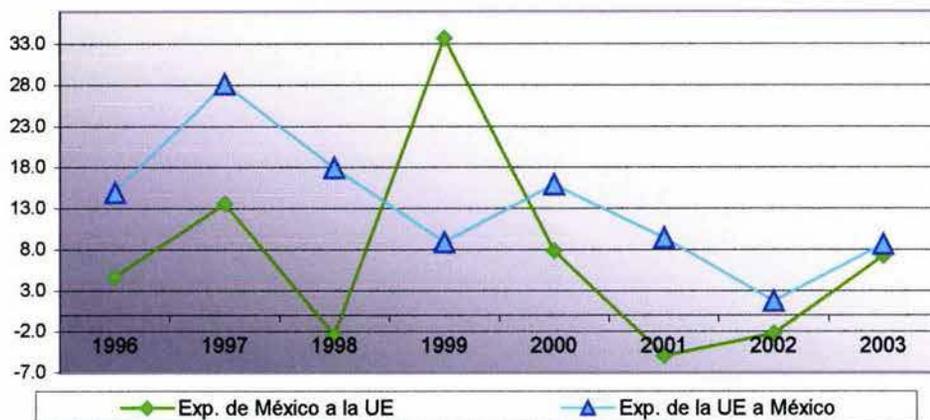
■ Exp. de la UE a México

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Esta tendencia se refleja en las tasas de crecimiento de cada país (Gráfica 20), aunque en el año 1999 la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas pasan por encima de las tasas de crecimiento de la europeas, el volumen de comercio mexicano aún sigue siendo ínfimo para corroborarlo en la gráfica 19. De estas gráficas se puede presumir que el TLCUEM solo ha sido aprovechado por la UE, pues si bien ya se veía desde la década de los 90 un claro ascenso de las exportaciones europeas a México, el TLCUEM solo ha hecho acentuar este tendencia.

La UE ha exportado a México más de dos terceras partes de lo que México exporta a la UE. Este resultado se debe a la competitividad de los países, y en cierta medida en que la UE ha puesto interés sustantivo en México tras la firma del TLCAN, aumentando su volumen de comercio.

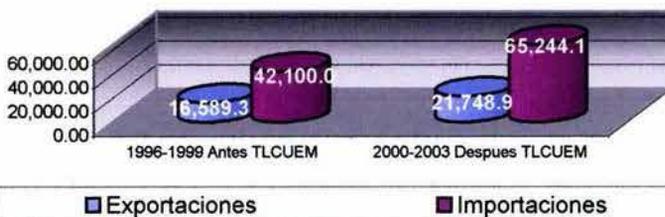
**Gráfica 20: Comercio bilateral México y la Unión Europea
1996-2003
Tasas de Crecimiento**



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Si tomamos como referencia los años 1996 a 1999 y el 2000 a 2003, como periodo llamado "antes y después del TLCUEM", las exportaciones mexicanas han aumentado 31.1%. Desafortunadamente las importaciones también han aumentado pero a un ritmo mayor, 54.9%.

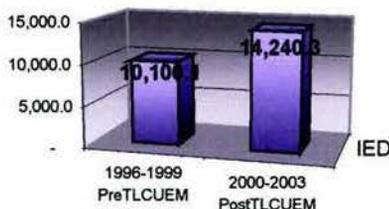
**Gráfica 21: Comercio bilateral México- Unión Europea
Exportaciones e Importaciones mexicanas
1996-2003
Millones de dólares**



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Usando la misma dinámica anterior, a continuación se presenta la IED proveniente de la Unión Europea en periodos “antes y después del TLCUEM”. A pesar de que en el periodo previo al tratado se registró 10,100.1 Millones de dólares y para el periodo posterior al tratado se registró 14,240.3 Millones de dólares (esto significa un crecimiento del 40.9%), de 1996 a 1999 solamente en 1998 se registró una tasa de crecimiento negativa. A comparación del periodo 2000 a 2003, los años 2000, 2002 y 2003 tienen tasa de crecimiento negativa.

Gráfica 22: IED proveniente de la Unión Europea
1996-2003
Millones de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la UE en América Latina. Sin embargo, en años recientes, México ha ido perdiendo su posición como primer comprador en América Latina de productos comunitarios, a pesar del significativo crecimiento de las importaciones mexicanas. Esta es una de las principales razones que motivaron la negociación del TLCUEM.

Asimismo, el dinamismo del intercambio comercial entre México y la Unión Europea se ha debilitado en relación con otros socios comerciales:

- La contribución de la UE en el comercio total de México se redujo considerablemente de 10.9% en 1990 a sólo 7.0% en 2003.

Este comportamiento se debe a que tanto México como la UE han negociado tratados de libre comercio u otros acuerdos preferenciales que ponen en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y viceversa, así como a la desaceleración de la economía mundial.

Es importante enunciar los objetivos del TLCUEM, pues no se debe de olvidar que la elaboración de un Tratado o Acuerdo Internacional es algo muy complejo donde se tienen que tomar en cuenta muchas variables y es difícil que el resultado sea satisfactorio al 100%.

OBJETIVOS

Objetivos Específicos

- Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios.
- Liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- Dinamizar la actividad comercial y económica.
- Atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana.
- Generar mayores empleos.
- Promover la inversión directa.
- Incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.

COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN

Servicios

- Acceso sin restricción al número de operaciones o prestadores de servicio en territorio comunitario.
- Otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favorecida.
- Consolidación del grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales.
- Se contempla la prestación de servicios transfronterizos e inversión en este sector, exceptuando audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

Inversión

- Consolidación de la apertura actual, plasmada en legislaciones nacionales de pagos relacionados con inversión directa.
- No implicación de apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector.
- Reiteración de compromisos internacionales y establecimiento del acuerdo de promover recíprocamente la inversión.

ASPECTOS INSTITUCIONALES

Solución de Controversias

- Establecimiento de un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos (primera vez que la Unión Europea incorpora esta disciplina en un tratado comercial).
- Concesión prioritaria a la conciliación, antes de acudir a un procedimiento arbitral; México conserva su derecho de impugnar ante la OMC.

Instituciones

- Creación de un consejo conjunto, integrado por representantes a nivel ministerial del Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y el gobierno de México.
- Establecimiento de un comité integrado por ambas partes como auxiliar del consejo conjunto.

COMPRAS DE GOBIERNO Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Compras de Gobierno

- Otorgamiento de mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la Unión Europea.
- Consolidación del grado de apertura vigente y no modificación de la legislación del sector.
- Entrada de vigencia del capítulo de servicios hasta la entrega de estadística desagregada para las compras de, por lo menos, 150 empresas públicas de la Unión Europea.

Propiedad Intelectual

- Establecimiento de obligaciones, conforme a las legislaciones nacionales sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.
- Establecimiento de un comité especial de consulta para la atención de asuntos y desacuerdos en la materia.

- Confirmación de obligaciones y derechos en los tratados y convenciones internacionales suscritos.

EVALUACIÓN GENERAL E IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Identificación de Productos

- Convenio comercial que entró en vigor a mediados de 2000, y sin duda será una de las grandes oportunidades de nuestro país. La Unión Europea representa la primera potencia comercial en el marco internacional, concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial.
- Ya es un hecho que la Unión Europea sea el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa para nuestro país. Es importante señalar que el acuerdo comercial con la Unión Europea representará 95% de las exportaciones mexicanas con goce de tratamiento preferencial, lo que redundará en la generación de más y mejores empleos, aumento de inversiones y la apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.

Identificación de Productos

Productos contemplados en sectores como: textil, confección, cuero y calzado, electrónico, eléctrico y electrodoméstico, siderúrgico, agricultura, agroindustrial, ganadería y pesca, plástico, alimentos y bebidas, artículos para decoración y regalo, automotriz, autopartes y otros vehículos, imprenta e industria editorial, industrias metálicas, maquinaria y equipo, materiales de construcción, minería, muebles, químico y farmacéutico.

Enseguida se realiza una evaluación del TLCUEM, se presenta como primera parte el contenido del tratado, de ésta se desprende un análisis estadístico tomando como escenario "antes y después" del Tratado.

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

Mejor conocido como TLCUEM firmado con México en 1997, denota una nueva fase de relaciones de la UE y México. Este acuerdo cubre prácticamente todo el comercio de mercancías, con una cobertura total del 95% del comercio, y como es de esperarse, es compatible con las correspondientes disposiciones de la OMC, GATT y GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, por sus siglas en inglés).

1. Productos industriales.

Tiene por objetivo conseguir un efectivo acceso al mercado, ya sea en términos de normas de origen o de aranceles. Permitirá a los productores de la U E competir con los de Estado Unidos y Canadá en igualdad de circunstancias.

Aranceles Industriales.

Los productos industriales representan el 92.8% del comercio bilateral total de mercancías, se tiene previstos varios objetivos: restablecer la competitividad de las exportaciones de México a la UE y viceversa, también se busca el acceso equivalente por parte de la UE al mercado de México, en particular, con relación al acceso de que disponen los productos originarios de los países del TLCAN.

México liberalizará todos los productos industriales, eliminándose los aranceles del 52% de las mercancías a partir del 1 de enero del 2003 (47% en el momento en que entre en vigor, y el 5%, para 2003). En cuanto al restante (48%), deberá liberalizarse para 2005 o 2007, se acordó un plan específico de desarme arancelario con arreglo al cual para 2003 se aplicará un nivel arancelario máximo del 5%. A cambio, la Unión Europea liberalizó todos los productos industriales a partir del 1 de enero de 2003, el 82% en el momento de la entrada en vigor, y el 18% restante para el 1 de enero de 2003.

Se acordaron también algunas medidas específicas para el sector automotriz, que compromete a México garantizar un mejor acceso al mercado de la UE. Los originarios de la UE entrarán en el mercado mexicano en las mismas condiciones que los automóviles del TLCAN. Los aranceles se reducirán del 20% al 3.3% en el momento de entrada en vigor, y se habrá eliminado para 2003.

Reglas de Origen.

Por lo que se refiere a las normas concretas, las reglas de origen armonizadas de la UE se aplicaran a la mayoría de los productos industriales. A pesar de ello, en algunos ámbitos se requirieron soluciones de compromiso para atender a las preocupaciones concretas de ambas Partes y acordar un paquete de medidas de acceso al mercado satisfactorias.

En ciertos sectores (por ejemplo, vehículos y autopartes y prendas de vestir), se acordó flexibilizar transitoriamente las normas de la UE con objeto de dar tiempo a que la industria mexicana se adapte a las normas europeas.

En la mayoría de los casos en que se han adaptado las normas de origen, se ha tenido en cuenta la inexistencia de materias primas o componentes en México (por ejemplo, algunos productos químicos, partes para automóviles, turismo y maquinaria). En algunos productos como textiles y zapatos se han visto acompañados por soluciones ad hoc para conseguir un acceso efectivo y continuo al mercado con un trato arancelario preferencial.

Productos Agrícolas y Pesqueros.

De los productos agrícolas, que representan el 7% del comercio bilateral total de mercancías, el 62% se liberalizará plenamente. La UE obtendrá un acceso pleno y rápido para varias de sus prioridades clave de exportación (como los vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva). Ambas partes se han comprometido por iniciar negociaciones en relación con un acuerdo sobre el vino. A cambio de estas concesiones, el paquete de medidas incluye la liberalización parcial de determinados productos de interés para México, como el zumo de naranja concentrado, los aguacates y flores cortadas. Y en lo que respecta a la pesca, se permitirá liberalizar más del 99% del actual volumen de comercio, teniendo en cuenta las sensibilidades particulares de la UE.

2. Comercio de Servicios.

Se liberalizará progresivamente el comercio de servicios entre las Partes más allá de los compromisos contraídos con arreglo al GATS, dentro de un plazo no superior en principio de

diez años. Abarca todos los sectores (entre otros, servicios financieros, servicios de telecomunicaciones, la distribución, la energía, el turismo y el medio ambiente), con excepción de los servicios audiovisuales, cabotaje marítimo y el transporte aéreo. A partir de su entrada en vigor, el Acuerdo proporcionará a los operadores de servicios de la UE un acceso al mercado mexicano que será globalmente equivalente a aquél que gozan actualmente los miembros del TLCAN.

En el sector de los servicios financieros, se autorizará a los bancos y compañías de seguros de la UE a operar y establecerse directamente en territorio mexicano, como lo hicieron sus homólogos estadounidenses y canadienses.

3. Inversión y Pagos relacionados

Prevee que la liberalización de las inversiones comenzó, en 2003, mientras que la progresiva liberalización de los pagos relacionados con las inversiones se dio a partir de su entrada en vigor.

4. Contratación Pública

Se establecen disposiciones en el Acuerdo para el acceso al mercado mexicano de contratación pública, que es básicamente equivalente al del TLCAN. Los productos petroquímicos (PEMEX), la electricidad (CFE) y la construcción están ampliamente cubiertas. A cambio, la UE concederá un acceso similar al que ofrece a sus socios en el marco del Acuerdo OMC de contratación pública.

El capítulo de contratación pública entrará en vigor una vez que se haya intercambiado información estadística relativo al tema.

5. Propiedad Intelectual.

La protección de los derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas comerciales y derechos de autor, se ajustan a las normas internacionales. Así pues, se creará un comité especial para atender a las cuestiones relativas a la aplicación efectiva de estos derechos. Por lo que respecta a los temas de competencia, el paquete de medidas acordado incluirá mecanismos de cooperación para permitir y facilitar la aplicación de las respectivas legislaciones de las Partes sobre competencia.

Comercio de Mercancías y servicios, compatibles con la OMC.

Por lo que se refiere al comercio de mercancías, la plena liberalización con arreglo al Acuerdo cubrirá el 100% del comercio de productos industriales, el 62% del comercio de productos agrícolas y el 99.5% del comercio en el sector pesquero. Esto supone una cobertura comercial total del 95% del actual comercio bilateral. Esta es una condición, de acuerdo al Art. XXIV: 8 8b) del GATT 1994, considerando que el Acuerdo del TLCUEM abarca el 95% del comercio se cumple la condición de dicho artículo.

La liberalización se realizará de forma equilibrada y finalizará en un periodo transitorio de una duración máxima de diez años, que es el máximo permitido con arreglo a los requisitos del Art. XXIV. Comercio de Servicios, compatible también con la OMC.

En lo referente al comercio de servicios, el TLCUEM es un acuerdo de integración económica que cumple los correspondientes controles del Art. V del GATS. Aunque ciertos subsectores de servicios, es decir, el audiovisual y el del transporte aéreo (con excepción de la reparación, venta y comercialización de aeronaves), así como el cabotaje marítimo, se excluyen explícitamente del Acuerdo. Debe considerarse que el Acuerdo no prohibirá la introducción de toda nueva discriminación entre las Partes. Al igual que el comercio de mercancías, se dispondrá de un plazo no mayor de 10 años para la eliminación de discriminación actualmente existente (fundamentado en el art. V:1 del GATS).

Análisis estadístico “Antes y después del TLCUEM”.

Productos Agrícolas y Pesqueros.

De los productos agrícolas se liberalizara plenamente el 62%. La UE obtendrá un acceso pleno para vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva. México obtendrá la liberalización parcial de determinados productos como el zumo de naranja concentrado, los aguacates y flores cortadas. En lo referente a la pesca se permitirá liberalizar más del 99% del comercio, teniendo en cuenta las sensibilidades particulares de la UE.

Del apartado de productos agrícolas y pesqueros se aplica a los productos listados en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S. A. D. C. M.), con la adición de cualquier producto listado en el anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Así también abarca las siguientes secciones del S. A. D. C. M.

Este análisis estadístico se realizará con las secciones del S. A. D. C. M., se presenta a continuación:

Sección I.- Animales vivos y productos del Reino Animal

Capítulos 01 al 05.

Sección II.- Productos del Reino Vegetal

Capítulos 06 al 14.

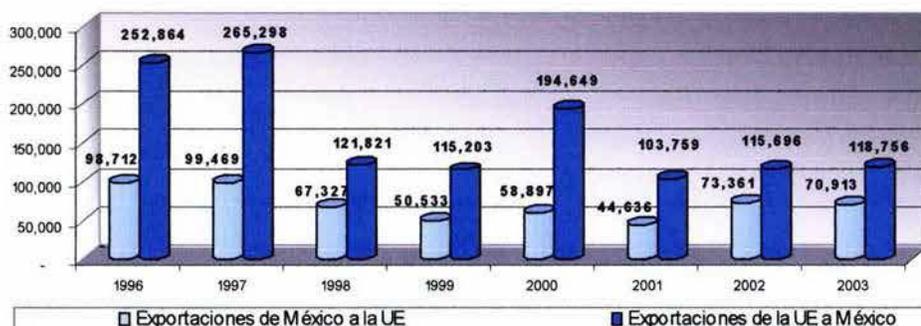
Sección III.- Grasas y Aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

Capítulo 15.

Sección IV.- Productos de las Ind. Alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Capítulos 16 al 24.

Gráfica 23: Comercio bilateral México- UE.
Sección 1: Animales vivos y productos del Reino Animal
1996-2003
Miles de dólares



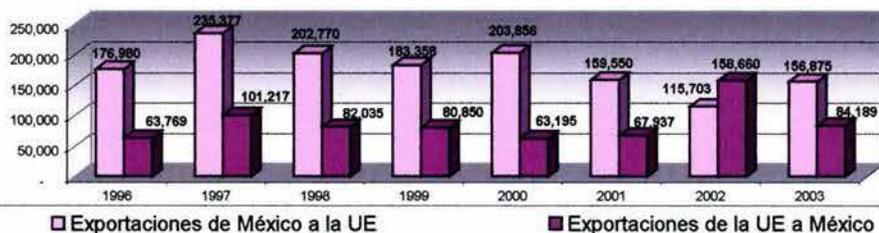
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 24: Comercio bilateral México-UE.

Sección 2: Productos del Reino Vegetal

1996-2003

Miles de dólares

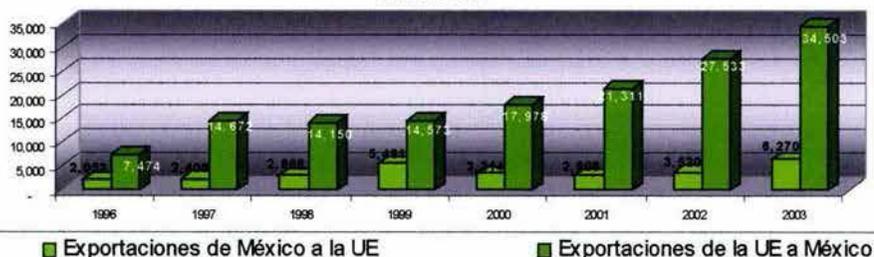


FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 25: Comercio bilateral México-UE.
Sección III. Grasas y Aceites animales o vegetales

1996-2003

Miles de dólares

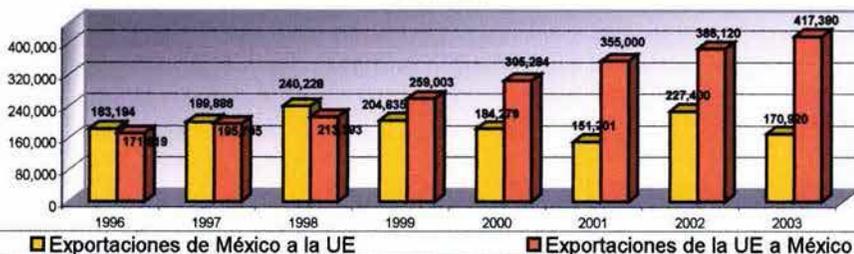


FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 26: Comercio bilateral México-UE.
Sección IV: Productos de las Industrias Alimentarias, bebidas y tabaco.

1996-2003

Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

De la Gráfica 23: Sección I: Animales vivos y productos del Reino Animal se puede apreciar que en los años previos al TLCUEM las exportaciones de México a la UE tienen una trayectoria descendente, afortunadamente esta tendencia se revierte a partir de la entrada en vigor del Tratado en el año 2000. Por otro lado, las importaciones de México provenientes de la UE muestran una trayectoria semejante a las exportaciones, con una diferencia en el año 2000. Para este año se registra una tasa de crecimiento de 16.6%, manifestándose en la gráfica como un alza, las tasas de crecimiento de los años siguientes fueron de 11.5% para 2002 y 2.6 para 2003. Si bien esta tendencia creciente se distingue a partir del año 2000, para las exportaciones y las importaciones de México, también se distingue que el volumen de comercio que se manejaba en el año 1997 no se compara con el de los años de 2000 a 2003 por ser mucho menor.

En lo que corresponde a la Sección II: Productos del Reino Vegetal (gráfica 24) distingue una trayectoria descendente a partir del año 2000 para las exportaciones de México. No así para las exportaciones de la UE dirigidas a México, las cuales a partir del año 2000 se nota una trayectoria ascendente. Esta sección de Productos del Reino Vegetal es una de las pocas secciones donde México tiene superávit con la UE.

Las exportaciones de México hacia la UE de Grasas y aceites animales o vegetales (Sección III) a partir de la entrada en vigor del tratado se distingue una especie de columpio donde a partir del año 2001 las exportaciones de México aumentan año con año. Para las exportaciones de la UE se aprecia que desde el año 1998 tiene una trayectoria ascendente, mostrando en el año 2000 una tasa de crecimiento de 23.3%, 18.5 para 2001, 29.1% en 2002 y finalmente 25.3% en 2003. Las exportaciones mexicanas sí crecen pero no a un ritmo tan acelerado como las europeas. A partir del año 2000 se distingue un "take off" o despegue de las exportaciones europeas (gráfica 25).

Las exportaciones de México de los productos de las Industrias Alimentarias, bebidas y tabaco (gráfica 26) para los años de 1999 a 2003 muestran una trayectoria como de serpiente en un túnel, los volúmenes de comercio se mantienen de 151,201 a 240,228 Miles de dólares.

En cambio para las importaciones mexicanas provenientes de la UE muestran una tendencia ascendente desde 1996. El acumulado de importaciones del año 1996 a 1999 fue de 828,143 miles de dólares, y para el periodo de 2000 a 2003 fue de 1,463,794, esto significó un aumento de los años preTLCUEM a postTLCUEM del 76.7%.

La evaluación del TLCUEM para los Productos Agrícolas y Pesqueros se resumiría de la siguiente forma: de las cuatro secciones estudiadas sólo una fue superavitaria (Productos del Reino Animal). Las exportaciones mexicanas que tuvieron un crecimiento a partir de la entrada en vigor del tratado fueron: sección I: Animales vivos y Productos del Reino Animal (aunque de forma moderada, las importaciones provenientes de UE en este rubro crecieron a un ritmo mayor), Sección III: Grasas y Aceites animales o vegetales (es el mismo caso que la sección I, si bien ha crecido después del año 2000, las importaciones han crecido más rápido). Las exportaciones que han disminuido son las de la Sección II: Productos del Reino Vegetal (las importaciones de esta sección también han crecido después del año 2000). Las exportaciones de la sección IV: Productos de las Industrias Alimentarias, Bebidas y Tabaco permanecen estables, sin un cambio notable, a diferencia de las importaciones de este rubro, pues han crecido muy rápidamente, debido a que en la entrada en vigor del tratado, la UE tiene acceso pleno para vino y bebidas alcohólicas.

Lo que resta por analizar son los productos industriales. Citando el TLCUEM, esta parte se aplica a todos los productos no contenidos por la definición de productos agrícolas y pesqueros. En el esquema de Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S. A. D. C. M.), las secciones que restan son de la 5 a la 23, los cuales contienen del capítulo 25 al 99.

Sección V.- Productos minerales.

Capítulos 25 al 27.

Sección VI.- Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.

Capítulos 28 al 38.

Sección VII.- Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.

Capítulo 39 al 40.

Sección VIII.- Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería o talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares, manufacturas de tripa.

Capítulos 41 al 43.

Sección IX.- Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y manufacturas de corcho; manufacturas de espartería o de cestería.

Capítulos 44 al 46.

Sección X.- Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.

Capítulos 47 al 49.

Sección XI.- Materias textiles y sus manufacturas.

Capítulo 50 al 63.

Sección XII.- Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas, flores artificiales; manufacturas de cabello.

Capítulos 64 al 67.

Sección XIII.- Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, asbesto, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio.

Capítulos 68 al 70.

Sección XIV.- Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

Capítulo 71.

Sección XV.- Metales comunes y manufacturas de estos metales.

Capítulo 72 al 83.

Sección XVI.- Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción de sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y de sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos.

Capítulos 84 al 85.

Sección XVII.- Material de transporte.

Capítulos 86 al 89.

Sección XVIII.- Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía o de cinematografía, de medida, de control o de precisión; instrumentos y aparatos Médico-quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos de música; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.

Capítulos 90 al 92.

Sección XIX.- Armas y municiones; sus partes y accesorios.

Capítulo 93.

Sección XX.- Mercancías y productos diversos (Muebles, aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte, juguetes, artículos para deporte, sus partes y accesorios).

Capítulos 94 al 96.

Sección XXI.- Objetos de arte o de colección y antigüedades.

Capítulo 97.

Sección XXII.- Operaciones especiales.

Capítulo 98.

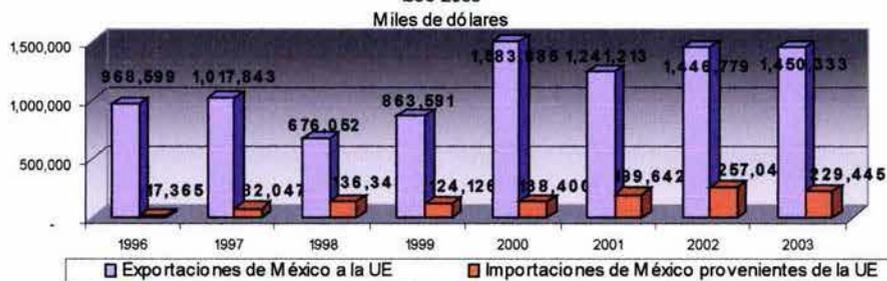
Sección XXIII.- Mercancías no clasificadas.

Capítulo 99.

Para los productos industriales, México elimina el 47% cuando entró en vigor el tratado, y 5% para el 2003. En lo que corresponde a la UE, cuando entró en vigor el TLCUEM liberalizó el 82%, y para el año 2003 el 18% restante.

Las exportaciones mexicanas de la Sección V: Productos minerales, experimentaron una notable mejoría a partir del TLCUEM (gráfica 27), la tasa de crecimiento para el 2000 fue de 83.4%. Esta también es una de las pocas secciones que México tiene superávit con la UE. Las importaciones por su parte, muestran crecimiento del año 2000 al 2002, pero a un ritmo más lento que las exportaciones.

Gráfica 27: Comercio bilateral México- Unión Europea
Sección V: Productos Minerales
 1996-2003



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 28: Comercio bilateral México- Unión Europea
Sección VI: Productos de las Industrias Químicas o de las Ind. Conexas
 1996-2003



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 29: Comercio bilateral México-Unión Europea
Sección VII: Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
 1996-2003



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 30: Comercio bilateral México-Unión Europea
Sección VIII: Pieles, Cueros, Peletería y manufacturas de estas materias; art. de talabartería
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

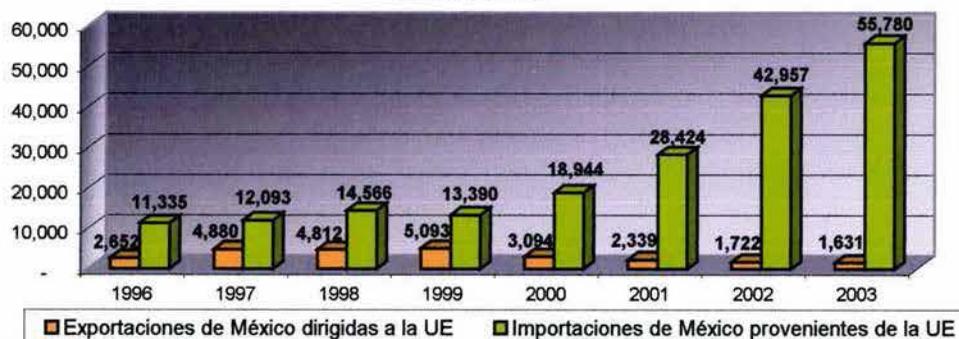
En lo que se refiere a la sección VI: Productos de las Industrias Químicas o de las Industrias conexas (gráfica 28), las exportaciones se han mantenido a un ritmo estable, si bien el volumen de comercio que se maneja después de la entrada en vigor del tratado es mayor al periodo previo del tratado, éstas no han tenido un despegue (“take off”) como las importaciones provenientes de la UE que se observa a partir del año 2000.

Las exportaciones de la Sección VII: Plástico, caucho y sus manufacturas (gráfica 29), al igual que la sección VI, presentan un volumen mayor de comercio en comparación con el periodo previo al tratado (1996-1999), pero su crecimiento es lento a comparación de las importaciones provenientes de la UE. Éstas sostienen una tendencia creciente desde el año 1996, pero después de que entra en vigor el tratado se registran tasas de crecimiento de 16.6% para el año 2000, y 31.4% para el 2003.

En lo referente a las exportaciones de la Sección VIII: Pieles, cueros y manufacturas de estas materias (gráfica 30), han disminuido a partir del año 2000, sus tasas de crecimiento son -0.6% en 2001, -18.6% y -6.9% para 2002 y 2003. No es el caso de las importaciones. Después de que entra en vigor el tratado se experimenta una mejoría para el comercio proveniente de la UE, las tasas de crecimiento fueron las siguientes: 81.7%, 33.5% y -3.5% para los años 2001 a 2003.

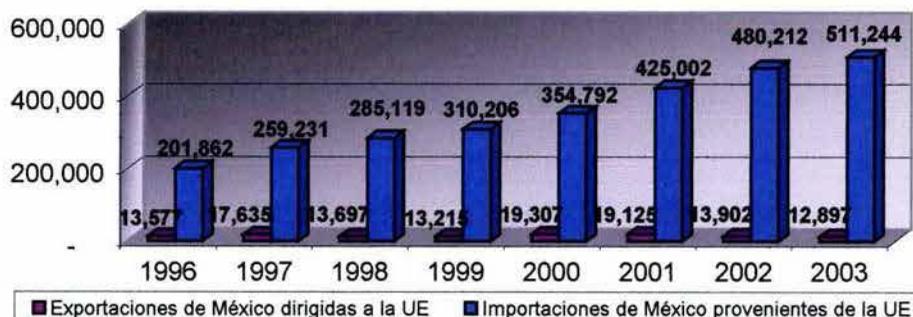
De estas secciones se puede resumir que solamente la Sección V: Productos minerales ha tenido una mejoría notable en comparación con las demás secciones (VI, VII y VIII), cabe recordar que esta sección tiene superávit con la UE. Las secciones VI y VII han aumentado el volumen de comercio a partir del año 2000 pero aún no es muy notable en comparación con el crecimiento que han tenido las importaciones provenientes de la UE. La Sección VIII: Pieles, cueros y sus manufacturas ha experimentado una reducción de sus exportaciones, en cambio las importaciones provenientes de la UE han tenido tasas de crecimiento de 81.7% y 33.5% posterior al tratado.

Gráfica 31: Comercio bilateral México-UE
Sección IX: Madera, carbón vegetal, corcho y sus manufacturas.
 1996-2003
 Miles de dólares



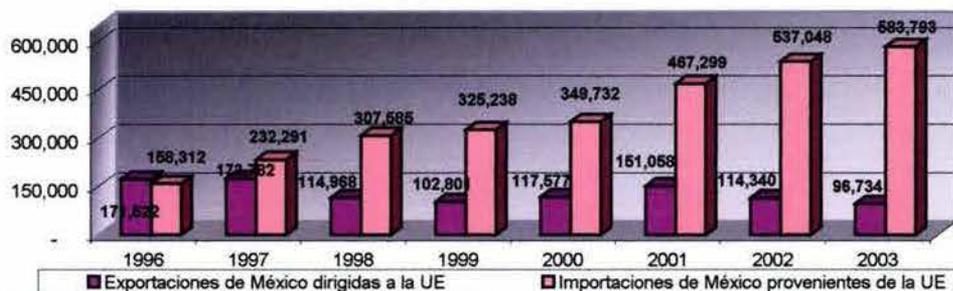
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 32: Comercio bilateral México-UE
Sección X: Pasta de madera, papel o carbón y sus aplicaciones
 1996-2003
 Miles de dólares



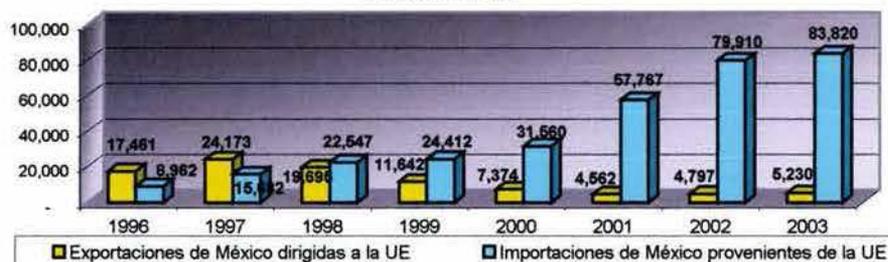
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 33: Comercio bilateral México-UE
Sección XI: Materias textiles y sus manufacturas
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 34: Comercio bilateral México-UE
Sección XII: Calzado, sombreros, paraguas, flores artificiales, etc.
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Las exportaciones de Madera, carbón vegetal y corcho (sección IX), se aprecia un claro descenso a partir del año 2000. Estas son las tasas de crecimiento para el periodo 2000-2003: -39.2%, -24.4%, -26.3% y -5.2%. En cambio para las importaciones provenientes se identifica un despegue a partir de que entró en vigor el TLCUEM, las tasas de crecimiento para el periodo de 2000-2003 son: 41.4%, 50.5%, 51.1% y 29.8%.

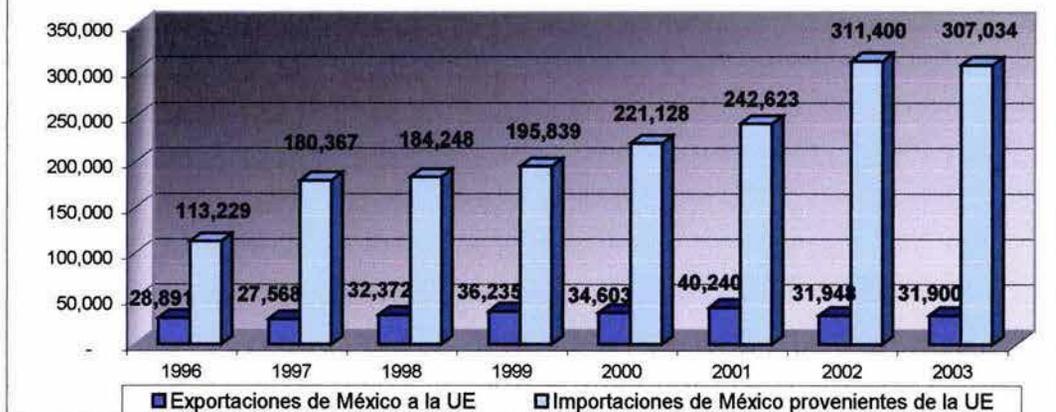
La Sección X de pasta de madera, papel o carbón ha tenido un aumento moderado en comparación con el periodo previo al tratado, pero de nuevo a cuenta, su crecimiento no es notorio. Las importaciones presentan una tendencia ascendente desde 1996, sería difícil determinar si el TLCUEM influyó en esta tendencia pues ya en el año 1997 se registró una tasa de crecimiento de 28.4%; la tasa más alta que tiene de 2000 a 2003 (es decir, después de entrar en vigor el TLCUEM) fue de 19.8% en 2001.

En lo referente a las exportaciones de materias textiles se aprecia un descenso si se compara el periodo previo al TLCUEM, en este lapso el volumen de exportaciones era de 563,073 miles de dólares, para el periodo de 2000 a 2003 fue de 479,709, esto significó un descenso del 14.8%. Para las importaciones el caso es diferente, desde el año 1999 se percibe un despegue (take off) moderado, sus tasas de crecimiento postTLCUEM son las siguientes: 7.5% en el 2000, 33.6% en 2001, 14.9% y 8.7% para 2002 y 2003.

Se nota un claro descenso para las exportaciones de la sección XII: Calzado, sombreros, paraguas, flores artificiales, desde el año 1998. Al entrar en vigor el tratado se agudiza esta situación teniendo tasas de crecimiento de -36.7% y 38.1% en 2000 y 2001. Para las importaciones se registra un despegue más con tasas de crecimiento de 29.3% en 2000, 83.0% en 2001, 38.3% en 2002 y finalmente 4.9% en 2003.

La síntesis de estas cuatro secciones en función de la evaluación del TLCUEM sería la siguiente: solo una sección experimento un crecimiento posterior al tratado, la sección 10: Pasta de madera o de las materias fibrosas celulosicas; papel o cartón para reciclar; papel o cartón y sus aplicaciones, se debe recordar que fue un crecimiento moderado. Las importaciones de las secciones IX a la XII presentaron un crecimiento notable, como de despegue ("take off"). Las secciones evaluadas en esta parte (secciones IX a la XII, Madera, carbón vegetal y corcho; pasta de madera, papel o carbón; materias textiles y calzado, sombreros, paraguas, flores artificiales) son deficitarias con la UE.

Gráfica 35: Comercio bilateral México-UE
Sección XIII: Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y cerámica
 1996-2003
 Miles de dólares



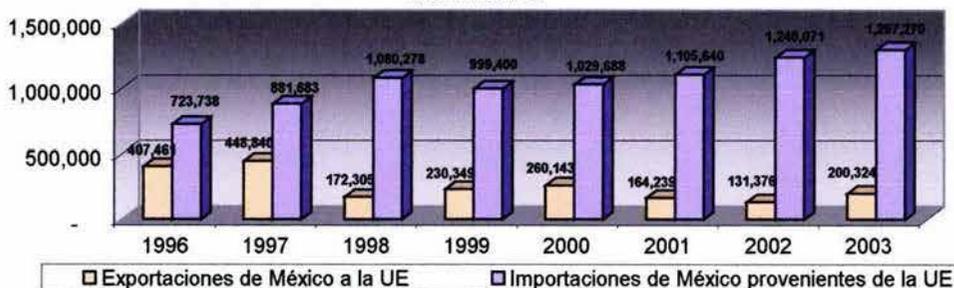
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 36: Comercio bilateral México- UE
Sección XIV: Perlas naturales, piedras preciosas o semipreciosas, monedas.
 1996-2003
 Miles de dólares



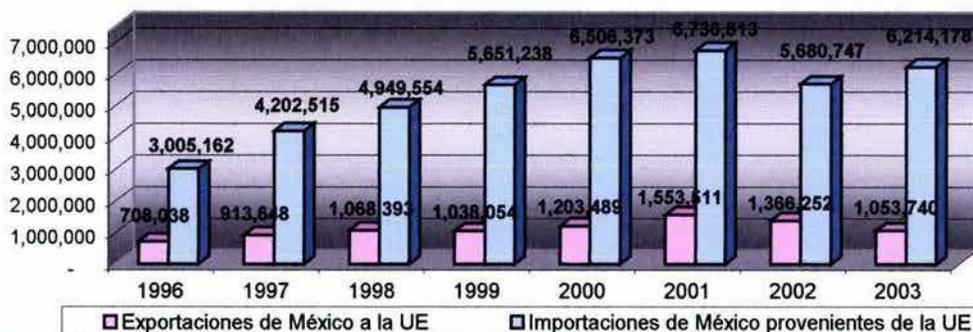
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 37: Comercio bilateral México-UE
Sección XV: Metales comunes y manufacturas de estos metales
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 38: Comercio bilateral México-UE
Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Continuando con nuestro estudio, le sigue la sección XIII: Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y cerámica (gráfica 35). Las exportaciones de esta sección no han tenido un aumento notable, sin embargo, tomando en cuenta el volumen de comercio previo al tratado, las exportaciones han aumentado en 10.8%. En cuanto a las importaciones presentan una trayectoria ascendente año con año desde 1996, la tasa de crecimiento más alta que se ha tenido fue en 1997 con 59.2%, después en 2002 que fue de 28.3%.

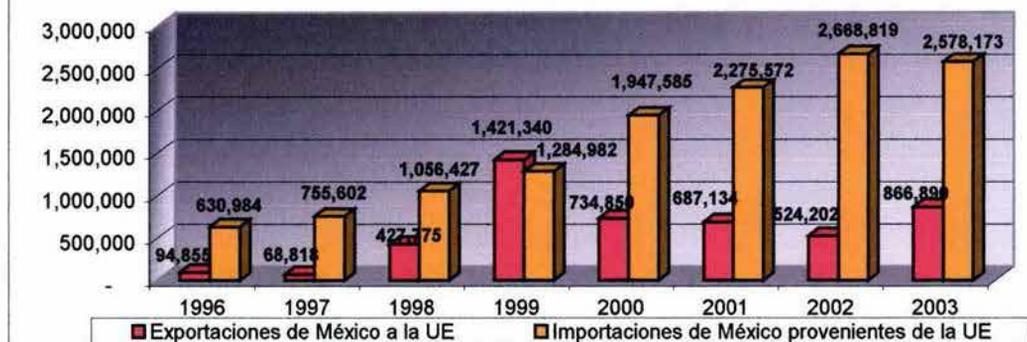
La siguiente sección ha revertido las tendencias previas al tratado, es la sección XIV: Perlas naturales, piedras preciosas o semipreciosas (gráfica 36). Las exportaciones en los años 1996-1999 suman 396,009; pero para el periodo 2000-2003 suman 304,558 Miles de dólares. Esto significó una disminución de 23.0%. Las importaciones han aumentado considerablemente a partir del año 2000. Comparando el periodo de 1996-1999 al 2000-2003 las exportaciones han aumentado en 214.6%. En esta sección se distingue además que de los años 1996 a 2001 se tiene un superávit comercial.

En lo que corresponde a la sección XV: Metales comunes y manufacturas de estos metales (gráfica 37), se distingue que las exportaciones han descendido desde el año 1998, a partir de este año se mantienen de entre 164,239 miles de dólares a 260,143 miles de dólares. Comparando el volumen de comercio preTLCUEM y postTLCUEM se obtiene una tasa de crecimiento de -39.9%. En lo que corresponde a las importaciones, éstas han estado por encima de las exportaciones como lo muestra la gráfica 36. Éstas han tenido una tendencia creciente desde 1996.

Las exportaciones de la sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes (gráfica 38) han tenido un ligero aumento, su tasa de crecimiento comparando el periodo previo al tratado fue de 38.8%. Esta tendencia es semejante a la de las importaciones que también tiene una tasa de crecimiento positiva de 41.1%. Es importante mencionar que en esta sección (como en la mayoría de las secciones estudiadas) se tiene un déficit de 5,160,438 Miles de dólares.

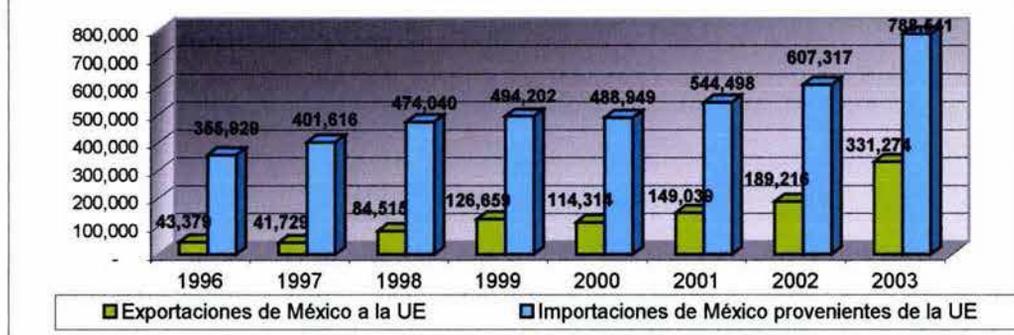
De estas secciones (XIII-XVI) se puede resumir que dos secciones han aumentado sus exportaciones, las manufacturas de piedra, yeso, vidrio y cerámica (sección XIII) y la de material eléctrico (sección XVI), han tenido un aumento en el volumen de comercio, moderado, pero al fin aumento. Las importaciones de las secciones XIII a la XVI presenta un aumento. La sección XIII: manufacturas de piedra, yeso, vidrio y cerámica y la sección XV: Metales comunes presentan una tendencia ascendente desde 1996, mucho antes de que entrara en vigor el tratado.

Gráfica 39: Comercio bilateral México-UE
Sección XVII: Material de Transporte
 1996-2003
 Miles de dólares



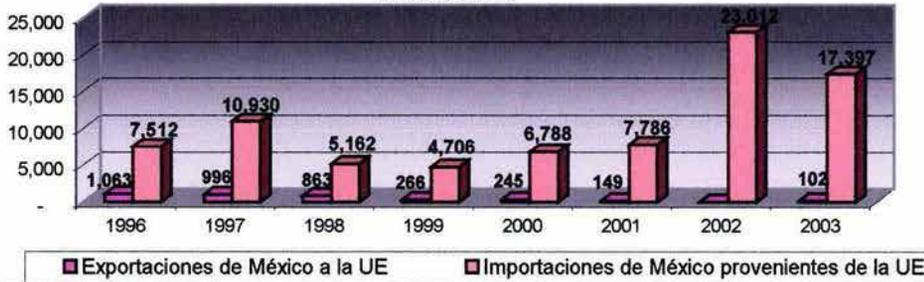
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 40: Comercio bilateral México-UE
Sección XVIII: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cine
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 41: Comercio bilateral México-UE
Sección XIX: Armas y municiones
 1996-2003
 Miles de dólares



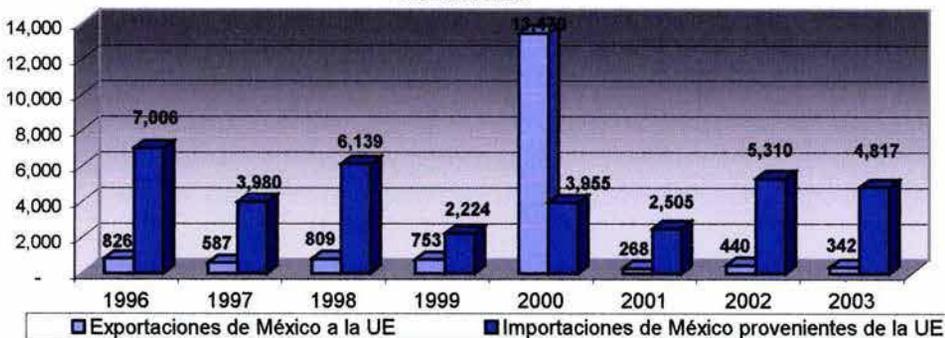
FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 42: Comercio bilateral México-UE
Sección XX: Mercancía y accesorios diversos (muebles, art. de deporte, etc)
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Gráfica 43: Comercio bilateral México-UE
Sección XXI: Objetos de arte, de colección o de antigüedad
 1996-2003
 Miles de dólares



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

En la última parte de este análisis nos falta por cubrir las secciones XVII a la XXI, las secciones XXII y XXIII que se refieren a las operaciones especiales y a mercancías no catalogadas quedarán fuera del estudio por no ser significativas dentro del comercio internacional de México y la UE.

Continuando con las exportaciones de la Sección XVII: Material de transporte, se aprecia un ascenso del comercio desde el año 1999; aunque en los años 2000 a 2003 se distingue un especie de columpio, el volumen comparado con el periodo previo al tratado es mayor, su tasa de crecimiento es de 39.7%. Este aumento de comercio también se distingue para las importaciones, cuyo volumen en el periodo previo al tratado fue de 3,727,995 miles de dólares a 9,470,149 miles de dólares de 2000 a 2003. Esto se traduce en su tasa de crecimiento que es de 154.0% del periodo 1996-1999 al periodo 2000-2003.

Las exportaciones de la Sección XVIII: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cine tienen una tendencia ascendente desde 1996. Nuevamente, si comparamos el volumen de comercio preTLCUEM y postTLCUEM tendremos una tasa de crecimiento de 164.5%. En cuanto las importaciones también tienen el mismo comportamiento. La tasa de crecimiento comparando el periodo 1996-1999 al periodo 2000-2003 fue de 40.7%. Si bien ésta última tasa resulta ser menor a la de las exportaciones, observando la gráfica 40 se aprecia que el ritmo de crecimiento aún no es suficiente para revertir el déficit por un superávit.

Las exportaciones de armas y municiones (sección XIX) es una sección especial, pues se encuentra controlada por la Secretaría de la Defensa Nacional, como es de conocimiento general, nuestro país no es una potencia bélica, de ahí que depende del exterior para dotarse de armamento. Así pues esta sección contribuye al déficit que tiene México con la UE.

Las exportaciones de la sección XX: Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte se mantienen casi a la par de las importaciones provenientes de la UE, este comportamiento sucede desde 1996 al 2000. A partir de este año las exportaciones son casi constantes y las importaciones crecen a un ritmo mayor, teniendo un déficit en el 2003 por 88,778 miles de dólares.

En cuanto a la sección XXI: objetos de arte, de colección o de antigüedad, sus exportaciones son moderadas sin tomar en cuenta el año 2000, que registra una tasa de crecimiento de 1,688.8%. De nuevo a cuenta, retomando el periodo 1996-1999 al 2000-2003 registra una tasa de crecimiento de -14.27. Tenemos que recordar que el arte no esta sujeto a un patrón de comercio como las otras secciones.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía.

Para concluir con este análisis estadístico se presenta a continuación las exportaciones e importaciones totales de México con la Unión Europea. Del periodo previo al tratado (1996-1999) al periodo de 2000-2003 el volumen de las exportaciones aumentaron en un 31.1%. Esto es que las exportaciones pasaron de 16,589.3 (en el periodo 1996-1999) miles de dólares a 21,748.9 miles de dólares en los años de 2000-2003. El comportamiento de las exportaciones se mantiene estable, sin un cambio notable a partir de que entró en vigor el TLCUEM. Sin embargo, es importante recalcar que en tres años de estar funcionando el tratado, las tasas de crecimiento de las exportaciones son negativas en dos de ellos: -4.95% en 2001, -2.21% en 2002 y para el 2003 tenemos 7.23%. En lo que se refiere a las importaciones también se percibe un aumento, pero éste es de 55.0% comparando los años 1996-1999 al 2000-2003. El volumen de importaciones paso de 42,100.0 (1996-1999) a 65,244.1 (2000-2003) miles de dólares.

Las importaciones presentan una tendencia creciente desde el año 1995, a partir de esta fecha, las compras que se realizan a la Unión Europea crecen año con año hasta el 2003. Las tasas de crecimiento para el periodo previo al tratado fueron de 28.1% en 1997, 17.9% en 1998 y 8.9% en 1999. Las tasas de crecimiento para el periodo posterior al TLCUEM fueron: 15.9% en 2000, 9.4% en 2001, 1.7% en 2002 y finalmente 8.6% en 2003.

Haciendo un comparativo del periodo preTLCUEM (1996-1999) y post TLCUEM (2000-2003) se llega a la siguiente conclusión. De las 21 secciones revisadas, solamente 3 se mantuvieron con superávit (cuadro 10): Sección 2: Productos del Reino Vegetal; Sección 5: Productos Minerales; Sección 14: Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metales preciosos, monedas.

La sección 2 en los años de 1996-1999 tuvo un saldo comercial de 470,614 y para 2000-2003 262,003 Miles de dólares, es importante mencionar que el superávit se redujo. En el caso de la Sección 5, aumentó el superávit de 3,166,204 a 4,897,682 Miles de dólares. Esta es la única sección que experimenta este comportamiento.

Para la sección 14, se presenta la misma situación de la sección 2, si bien el superávit se reduce aún sigue siendo superávit. De 333,447 Miles de dólares en 1996-1999 paso a 107,706 Miles de dólares en 2000-2003.

En el caso singular de la Sección 12: Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, plumas preparadas, flores artificiales y manufacturas de cabello el saldo de la balanza comercial en los años 1996-1999 fue de 1,368, pero en el periodo posterior al TLCUEM (2000-2003) fue de -231,094 Miles de dólares. Paso de un superávit a un déficit.

Cuadro 10: México: Comercio Bilateral con la Unión Europea.
Exportaciones e importaciones por sección del Sistema Armonizado de Designación
y Codificación de Mercancías
1996-2003
Miles de dólares

Sección	Nombre	Comercio Bilateral Miles de dólares		Tasa de crecimiento de 1996-1999 a 2000-2003	Saldo X-M 1996-1999	Saldo X-M 2000-2003	Comercio exterior	AÑO 2003	
		Previo TLCUEM 1996-1999	Posterior TLCUEM 2000-2003						
1	Animales vivos y productos del Reino Animal	Exportaciones	316,041	247,807	-21.6	- 439,145	- 285,053	Exportaciones	70,913
		Importaciones	755,186	532,860	-29.4			Importaciones	118,756
							Saldo X-M	- 47,843	
2	Productos del Reino Vegetal	Exportaciones	798,485	635,984	-20.4	470,614	262,003	Exportaciones	156,875
		Importaciones	327,871	373,981	14.1			Importaciones	84,189
							Saldo X-M	72,686	
3	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	Exportaciones	12,810	16,010	25	- 38,059	85,315	Exportaciones	6,270
		Importaciones	50,869	101,325	99.2			Importaciones	34,503
							Saldo X-M	- 28,233	
4	Product. De las ind. Alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	Exportaciones	828,143	733,800	-11.4	- 11,867	- 729,994	Exportaciones	170,920.0
		Importaciones	840,010	1,463,794	74.3			Importaciones	417,390.0
							Saldo X-M	- 246,470.0	
5	Productos minerales	Exportaciones	3,526,085	5,722,210	62.2	3,166,204	4,897,682	Exportaciones	1,450,333
		Importaciones	359,881	824,528	129.1			Importaciones	229,445
							Saldo X-M	1,220,888	
6	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	Exportaciones	1,672,297	2,562,274	53.2	- 4,592,944	- 7,300,915	Exportaciones	896,415
		Importaciones	6,265,241	9,863,189	57.42			Importaciones	3,034,655
							Saldo X-M	- 2,338,240	
7	Plástico y sus manufacturas	Exportaciones	278,881	436,302	56.4	- 1,439,746	- 2,454,965	Exportaciones	152,166
		Importaciones	1,718,627	2,891,267	68.2			Importaciones	930,116
							Saldo X-M	- 777,950	
8	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; art. de talabartería; de viaje, bolsos de mano y continentes similares, manufacturas de tripa	Exportaciones	79,349	77,690	-2.0	- 75,099	- 326,979	Exportaciones	16,443
		Importaciones	154,448	404,669	162.0			Importaciones	124,961
							Saldo X-M	- 108,418	
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, corcho y sus manufacturas; manufacturas de cestería	Exportaciones	17,437	8,786	-49.6	- 33,947	- 137,319	Exportaciones	1,631
		Importaciones	51,384	146,105	184.3			Importaciones	55,780
							Saldo X-M	- 54,149	
10	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar; papel o cartón y sus aplicaciones	Exportaciones	58,124	65,231	12.2	- 998,294	- 1,706,019	Exportaciones	12,897
		Importaciones	1,056,418	1,771,250	67.7			Importaciones	511,244
							Saldo X-M	- 498,347	
11	Materias textiles y sus manufacturas	Exportaciones	563,073	479,709	-14.8	- 460,353	- 1,458,163	Exportaciones	96,734
		Importaciones	1,023,426	1,937,872	89.3			Importaciones	583,793
							Saldo X-M	- 487,059	

Cuadro 10: México: Comercio bilateral con la Unión Europea.
Exportaciones e importaciones por sección del Sistema Armonizado de Designación
y Codificación de Mercancías
1996-2003
Miles de dólares

Sección	Nombre	Comercio Bilateral Miles de dólares		Tasa de crecimiento de 1996-1999 a 2000-2003	Saldo X-M 1996-1999	Saldo X-M 2000-2003	Comercio exterior	AÑO 2003		
		Previo TLCUEM 1996-1999	Posterior TLCUEM 2000-2003							
12	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, plumas preparadas, flores artificiales y manufacturas de cabello	Exportaciones	72,971	21,963	-69.9	1,368	-	231,094	Exportaciones	5,230
		Importaciones	71,603	253,057	253.4				Importaciones	83,820
									Saldo X-M	- 78,590
13	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, asbesto, mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio	Exportaciones	125,066	138,691	10.8	548,617	-	943,484	Exportaciones	31,900
		Importaciones	673,683	1,082,185	60.6				Importaciones	307,034
									Saldo X-M	- 275,134
14	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metales preciosos, monedas	Exportaciones	396,009	304,558	-23	333,447	-	107,706	Exportaciones	71,745
		Importaciones	62,562	196,852	214.6				Importaciones	69,932
									Saldo X-M	- 1,813
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	Exportaciones	1,258,955	756,082	-39.9	2,426,144	-	3,916,587	Exportaciones	200,324
		Importaciones	3,685,099	4,672,669	26.79				Importaciones	1,297,270
									Saldo X-M	- 1,096,946
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes aparatos de grabación o reproducción de sonido, imágenes y de sonido en televisión, partes y accesorios	Exportaciones	3,728,133	5,176,992	38.8	14,080,336	-	19,961,119	Exportaciones	1,053,740
		Importaciones	17,808,469	25,138,111	41.1				Importaciones	6,214,178
									Saldo X-M	- 5,160,438
17	Material de Transporte	Exportaciones	2,012,788	2,813,076	39.7	1,715,207	-	6,657,073	Exportaciones	866,890
		Importaciones	3,727,995	9,470,149	154				Importaciones	2,578,173
									Saldo X-M	- 1,711,283
18	Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía o de cinematografía; aparatos médico-quirúrgico, aparatos de relojería; instrumentos de música	Exportaciones	296,282	783,843	164.5	1,429,505	-	1,645,462	Exportaciones	331,274
		Importaciones	1,725,787	2,429,305	40.7				Importaciones	788,541
									Saldo X-M	- 457,267
19	Armas y municiones; accesorios y sus partes	Exportaciones	3,188	496	-84.4	25,122	-	54,487	Exportaciones	102
		Importaciones	28,310	54,983	94.2				Importaciones	17,397
									Saldo X-M	- 17,295
20	Mercancías y aparatos diversos (Muebles, aparatos de alumbrado no expresados ni contenidos en otra parte, juguetes, art. para deporte)	Exportaciones	445,769	717,073	60.8	74,579	-	259,677	Exportaciones	178,277
		Importaciones	520,348	976,750	87.7				Importaciones	267,055
									Saldo X-M	- 88,778
21	Objetos de arte o de colección y antigüedades.	Exportaciones	2,975	14,520	388	16,374	-	2,067	Exportaciones	342
		Importaciones	19,349	16,587	-14.2				Importaciones	4,817
									Saldo X-M	- 4,475

Para el resto de las secciones desafortunadamente aumento su déficit comercial. En el caso de la sección 1: Animales vivos y productos del Reino Animal y la Sección 21: Objetos de arte o de colección y antigüedades disminuyeron el déficit, aunque al final no deja de serlo.

En el caso general de las tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas sí percibieron un aumento, pero no a un ritmo tan acelerado como el de las importaciones provenientes de la UE.

Desde principios del siglo XX se distingue el vínculo comercial entre México y Estados Unidos, cuando se firma el TLCAN en 1992, lo que provoca es acentuar más esta tendencia de concentración del comercio. Por su parte, la firma del TLCUEM trae diferentes resultados. Aún cuando la UE abre su mercado muy rápidamente, habiendo eliminado los aranceles para el 82% de las mercancías mexicanas el 1 de julio de 2000 y comprometiéndose a liberalizar todos los productos industriales (que representan el 92.8% del comercio bilateral del total de mercancías) para el 1 de enero de 2003, el flujo de comercio hacia la UE aún no es notable. De acuerdo al análisis estadístico, solamente la sección 5 de Productos minerales pudo aumentar sus exportaciones a la UE. Y para el caso de las importaciones, la mayoría experimento un fuerte crecimiento como resultado del TLCUEM.

Es de esperarse que el resultado esperado del TLCUEM (y el de otros Acuerdos y Tratados económicos), es el de diversificar el comercio, en el caso de México, además de explorar nuevos mercados.

El hecho de que México aún no ha resentido un cambio favorable en el comercio internacional dirigido a Europa es por varias razones. Una de ellas es que existen relaciones comerciales privilegiadas con otros países (obviamente nos referimos a Estados Unidos), otra de la que no podemos prescindir es la distancia de continente a continente, esto implicaría un alto costo adicional para los exportadores mexicanos. Una más, serían las similitudes culturales o simplemente en gustos. La devaluación de las monedas es un factor importante, y por último (ya se ha mencionado anteriormente) y quizás el más importante le competitividad del país.

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

Tanto México como la UE han tenido cambios importantes en cuanto a flujos comerciales.

Desde la década de los 80, México los experimenta, y uno de ellos se refiere a la llamada apertura comercial. Nuestra economía ha pasado de un país abastecedor de recursos naturales (especialmente petróleo) a una economía exportadora de productos manufacturados en los 90.

Por su parte, el comercio de la UE con México también ha sufrido cambios.

En el año de 1998 estos eran los principales productos de exportación a la UE: Extracción de petróleo crudo y gas con una participación de 15.7%, Carrocerías, motores y accesorios con 13.2%, maquinaria y equipo no eléctrico con 8.4%, automóviles con 7.9% y por último otras industrias manufactureras¹ con 6.8%. Para el año 2003 esta tendencia cambia: aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso con 25.1%, Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500 con 11.1%, demás medicamentos, mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos con 2.5%, con una participación igual tenemos jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos, le sigue circuitos modulares para máquinas automáticas procesadoras con 2.1%.

Si bien el producto de mayor importancia para los dos periodos es el petróleo, podemos notar también que en el año 2003 se resta importancia al oro negro. En el año de 1998, dos de los principales productos exportados pertenecen a la sección de material de transporte (Sección XVII). Para el año de 2003, además de estar presente la sección XVII, también aparece la Sección VI: Productos de las industrias químicas, la Sección XVIII: Instrumentos y aparatos

¹ Se refiere a ensamble de relojería y sus partes; joyas, orfebrería, plata, art. fantasía y acuñación de moneda; fabricación de fósforos y cerillos; fabricación de velas y veladoras.

de óptica, de fotografía o de cinematografía, de medida, de control o de precisión; instrumentos y aparatos Médico-quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos de música; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos y por último la Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción de sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y de sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos.

En 1998 los cinco principales productos de exportación se encontraban en cuatro secciones, pero para 2003 estas aumentan a cinco. Se puede apreciar también que las exportaciones en este último año son de mayor especialización que en 1998.

A pesar de los esfuerzos por detener el déficit que México tiene con la UE, con la firma del tratado del TLCUEM, este déficit que empieza desde el año de 1990 no se ha podido corregir, aún cuando el TLCUEM entra en vigor, éste no ha podido reducirlo. Por el contrario, la brecha sigue creciendo.

Desafortunadamente el análisis del "Impacto del comercio antes y después del TLCUEM" presentado en las 21 secciones arroja resultados desalentadores para México, pues solamente las exportaciones de la Sección V de Productos minerales presenta un aumento significativo en relación con el periodo previo al tratado.

La Sección II.- Productos del Reino Vegetal, y la Sección XIV: Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metales preciosos y

manufacturas de estas materias; bisutería; monedas, son las únicas secciones que conservan superávit con la UE pero que han reducido su volumen de comercio a partir del 2000.

De las exportaciones de las secciones restantes, todas son superadas por las importaciones, si bien algunas presentaron tasas de crecimiento positivas, las tasas de las importaciones provenientes de la UE crecieron a un ritmo acelerado a partir de que el tratado entró en vigor.

La IED que proviene de la UE como el comercio, también sufre algunos cambios. En 1999 ésta era su distribución: industrias manufactureras con 64.7%, otros servicios² 15.0%, y comercio³ 9%. Para 2003 la industria manufacturera se reduce a 29.5%, transporte y comunicaciones con 36.6% aparece como segundo lugar y finalmente servicios financieros con 23.7%.

En lo que respecta a las mercancías provenientes de la UE no dejan de ser productos manufacturados, pero es importante mencionar, que su evolución comercial reside en que pasan de ser productos manufacturados en los 80, a ser productos de alta especialización en la entrada del siglo XXI. Es obvio que tal caso no es el de México.

² Servicios profesionales, técnicos y especializados; serv. Relacionados con el transporte aéreo; hoteles y otros servicios de alojamiento temporal; servicios personales diversos; serv. Educativos prestados por el sector privado; serv. De investigación científica prestados por el sector privado; restaurantes, bares y centros nocturnos; serv. De agencias de viajes y almacenaje; Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.

³ Comercio de productos no alimenticios al por mayor; de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor y por menor, comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados; comercio de productos no alimenticios al por menor; compra venta de material de desecho y comercio al por menor de automóviles

Toda esta evolución tiene su motor en gran medida en la Investigación y Desarrollo (I&D) que la UE ha realizado. La UE gasta al rededor del 2% del PIB en la I&D, a comparación a E.E.U.U. que gasta 2.6% y Japón (2.8%). La mayor parte de la I&D comunitaria se encuentra en el sector empresarial con el 63%, la investigación pública contribuye con un 16% y las universidades con 20%. La mayor parte de la financiación pública de la I&D en la UE se destina a tres grandes tipos de investigación. Desde hace algunos años, el objetivo más importante ha sido la investigación que se realiza en las universidades. En segundo lugar se sitúan objetivos tecnológicos como la exploración del espacio, la distribución y utilización de la energía, la producción y tecnología industrial. La defensa constituye el tercer objetivo. En este último sector se esta reduciendo el financiamiento y varía considerablemente de un Estado miembro a otro, desde porcentajes relativamente altos en el Reino Unido y Francia a un financiamiento prácticamente nulo en Irlanda, Austria, Bélgica y Dinamarca.

En México la historia es diferente. Sabemos que la capacidad de crear, distribuir y explotar el conocimiento y la información es un factor de importancia en las bases del crecimiento económico y en la mejoría de los niveles de vida. A pesar de esto, los avances recientes, el desempeño de México en términos de I&D y sistemas de innovación todavía se encuentra rezagada con respecto al los países de la UE.

El gasto de I&D no llegó a 0.4% del PIB en 1997, lo cual se ubica muy por debajo del promedio de países miembros de la OECD (2.2%) por ejemplo y no se diga de la UE (2%).

El avance logrado en la diversificación de la base exportadora hacia bienes con un contenido mayor de alta tecnología refleja el fuerte papel de las filiales extranjeras y la contratación externa a nivel internacional (la importación de bienes intermedios para reexportarlos como productos terminados), más que un esfuerzo interno hacia la I&D.

En México la actividad de investigación y desarrollo, depende en gran medida de las instituciones, al contrario de lo que sucede con otras economías de la UE. Mientras que en otros países el financiamiento ha crecido, en México los niveles se mantienen bajos. Así pues, la competitividad de México se ha apoyado en factores distintos a los de inversión en conocimiento. La innovación no sólo depende de la manera independiente en que funcionan los diversos participantes (empresas, universidades, institutos de investigación), sino cada vez más de su cooperación.

En muchos países de la UE, las empresas tienen acuerdos de cooperación con universidades o institutos de investigación del gobierno, mientras que en México, la proporción de empresas que participan en tales acuerdos se reduce a las más grandes, mismas, que tienen un acceso más fácil al financiamiento y pueden emplear mano de obra altamente calificada.

Para el caso de México, Porter recomienda que nuestro país no debe basarse solamente en la explotación de sus recursos naturales, debe desarrollar nuevas fuentes energéticas, descubrir nuevos insumos a través de la I&D, pues corre el riesgo de quedar rezagado en relación con el resto del mundo.

A cambio de esto, nuestro país ha tratado de satisfacer la demanda de empleo con la entrada de maquiladoras a nuestro país.

De ahí que hoy en día somos una plataforma exportadora pero de productos manufacturados, sin ofrecer algunos servicios como lo hace la UE. Esta política ha dado el siguiente resultado: México sí ha ganado eficiencia en ciertas industrias como la automotriz, la electrónica y la de confección; pero no podemos dejar de mencionar que las demás industrias no figuran en el comercio exterior, pues aún permanecen a la expectativa por sus bajas tasas de competitividad.

Son pocas las industrias que han conseguido la eficiencia, y es lamentable porque de acuerdo al modelo macro se ha castigado a la clase trabajadora para mantener un tipo de cambio que favorezca a los exportadores⁸, y peor aún si agregamos que a estas industrias la forman empresas extranjeras (con excepción de muy pocas que son mexicanas).

Nuestro comercio internacional tiene así, un bajo grado de diversificación, esto se traduce en que el 80% de las exportaciones e importaciones corresponden a solo 14 subramas de la actividad económica. Y si mencionamos que además el comercio "internacional" mexicano esta concentrado en cuanto a lugar de destino, escandaliza aún mas.

Los altos volúmenes de exportaciones e importaciones mexicanas nos reflejan otra situación existente. De la mayoría de los productos que son comercializados en el exterior, sus

⁸ Soskice, Carlin. "Macroeconomics and the wage bargain"

insumos provienen también del resto del mundo, esto significa un bajo grado de encadenamiento productivo. La mayoría de los proveedores que están en contacto con las empresas que se dedican al comercio exterior generalmente son extranjeras, dejando de lado a los posibles proveedores existentes en el territorio nacional. Es decir, obedece al patrón de comercio intrafirma. Esto se debe a que es más barato importarlo que comprarlo en México, o que simple y sencillamente el producto no se encuentre en el país (modelo Hecksher-Ohlin). A comparación con la UE, que tiene cadenas significativas en cuanto a valor agregado se refiere, y el destino de las exportaciones europeas, se encuentra diversificado.

Si México se preocupará más por destinar recursos a la Investigación y Desarrollo el encadenamiento productivo sería significativo y se reduciría en gran parte el déficit comercial mexicano. De ahí la importancia del enfoque de Porter acerca de la I&D.

El bajo contenido nacional es una constante trágica en las empresas exportadoras. Y de alguna forma es también inducida por las reglas de origen contenidas en el TLCAN y el TLCUEM. Si se diera el caso de un "Boom" exportador este no podría jalar al resto de la economía pues no existe un buen encadenamiento productivo.

Si bien en los años 80 se presumía de una economía proteccionista, es obvio que también se presumía del eslabonamiento productivo. Contra la economía de hoy en día, que es abierta pero con bajísimo grado de encadenamiento.

Y aún tras la firma del TLCUEM, el destino de las exportaciones mexicanas siguen concentradas. Esto obedece a diferentes factores: 1) Distancia: el ingreso per cápita de Estados Unidos y de la UE son garantía para que el producto mexicano pueda comprarse, pero uno de ellos eleva el costo al exportador debido al transporte. Resulta obvio que lo que opta el exportador es irse al mercado más cercano y evitarse el gasto innecesario de transporte. 2) Similitudes culturales o en gustos: para el exportador mexicano el ingresar a nuevos mercados en un continente distinto le crea cierto conflicto, cierta incertidumbre de si su producto será o no aceptado. Esta incertidumbre no existe en el mercado norteamericano. 3) Devaluación de las monedas: el exportador está a la espera de un tipo de cambio favorable para una mejor colocación sus exportaciones.

Nuestra economía suministra a Estados Unidos y la UE de bienes de consumo y algunos productos especializados, por su parte, ellos nos abastecen de servicios, de bienes de capital, imponen su modo de organización empresarial, modelos de producción, etc. son economías donde la información es el bien por excelencia.

Tal pareciera que los Tratados o Acuerdos firmados por México sólo han beneficiado a la otra Parte firmante. Sabemos que nuestro país funge como plataforma exportadora para EEUU, UE, Japón, etc. Pero en virtud de que no existe encadenamiento productivo significativo, el asentamiento de Empresas Transnacionales (ET) no beneficia a los entes económicos mexicanos (los cuales son posibles proveedores).

El salario que ofrecen estas ET son bajos en comparación con los ofrecidos con otros países, es aquí donde se cumple el Modelo Maligno de la IED.

Además, si recordamos que el régimen fiscal es laxo para estas empresas, por recaudación fiscal tampoco beneficia mucho al gobierno.

Podemos agregar también que se tiene un cómodo tipo de cambio para favorecer al exportador a costa del poder adquisitivo.

Así pues, México no puede aprovechar en su totalidad los Acuerdos o Tratados, por su baja competitividad, de ahí que la UE ha rebasado su volumen de exportaciones a comparación de nuestro país.

Si se recuerda el capítulo II, las exportaciones mexicanas hacia el vecino del norte aumentaron tras la firma del TLCAN, y aumentaron en detrimento de las exportaciones dirigidas a la UE. Para que esta tendencia se revierta es necesario lo siguiente. En vista de que el volumen de exportaciones mexicanas a Estados Unidos crece cada vez más, si se tuviera un producto mexicano mayor se podría exportar una mayor cantidad a la UE. Esta sería la salida más conveniente, sin que el tipo de cambio intervenga en la competitividad de las exportaciones.

Para que la capacidad instalada pueda generar un aumento de la capacidad de producción es necesario analizar ciertos elementos que inducirán a dicho evento.

La inversión productiva juega un papel decisivo, pues como es bien sabido, el bajo nivel de ahorro en México y no contando con líneas de crédito internacionales para financiar la inversión productiva, la posibilidad para incrementar su producción dependerá en gran medida de los flujos de inversión extranjera.

Otro reto para nuestro país, es incrementar su producto, para lo cual es necesario absorber nuevas tecnologías, aumentar así su productividad. Es indispensable una buena formación de capital humano. México tiene abundante mano de obra, pero esta posee un nivel de escolaridad promedio bajo, por lo tanto su capacidad para aplicar nuevas tecnologías es reducido, cuando los actuales procesos productivos requieren un alto nivel de especialización.

Para que nuestro país deje de ser maquilador, es necesario resolver el problema de la mano de obra. Esto no se dará de un día para otro, es necesario una decisión firme y constante en este aspecto, no olvidarnos de la educación del trabajador. Esto representaría un aumento en el comercio y los flujos de inversión puedan transmitirse a la población y al mercado interno.

ANEXO

Ampliación de la Unión Europea

El bloque de la Unión Europea se amplió el primero de mayo de 2004. Ahora tendrá diez miembros más: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia. La UE representa un mercado de 455 millones de consumidores (74 millones le pertenece a los nuevos Estados Miembros (EM)) con 9.5 billones de dólares de PIB es el bloque comercial más grande del mundo.

De acuerdo a la Secretaría de Economía, de la ampliación de la UE se espera:

- **Incentivo a la inversión:** Se espera que se estimulen los flujos de capital productivo gracias a la certidumbre en el marco jurídico y en el ambiente de negocios.
- **Impulso Comercial:** Se espera que se incremente el comercio entre los 25 EM de la UE, ampliando la gama y calidad de insumos y productos disponibles.
- **Crecimiento económico:** Con todo lo anterior, se impulsará la economía de la UE y, en particular, el empleo y el nivel de vida de su población

La adhesión de estos nuevos EM supone el paso de una zona de libre comercio a una unión aduanera. Así pues, los resultados de la ampliación sobre el comercio entre la UE y los nuevos EM son relativamente bajos, los beneficios serán más evidentes a largo plazo.

Comercio UE-nuevos Estados Miembros.

El 62.1% del comercio total de los nuevos EM lo realizó con la UE en 2003. Los principales exportadores e importadores son: Polonia, República Checa e Hungría. La composición del comercio exterior de los nuevos EM es la siguiente: Exportaciones: 89% de su comercio son productos manufacturados, el 11% son bienes primarios como productos agrícolas, bebidas y tabaco; materiales en bruto

y energía. Importaciones: principalmente productos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y otros productos manufacturados (textiles, electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones y cómputo, productos de acero, maquinaria , equipos generadores de energía y productos farmacéuticos).

Política común entre UE y los nuevos Estados Miembros.

Los nuevos EM adoptan el acervo jurídico de la UE, esto implica entre otras cosas, que los nuevos EM adoptan el arancel común y reducirán sus aranceles frente a terceros países de un promedio de 9 a 4%. Así también, los nuevos EM adquieren los compromisos acordados en la OMC y los acuerdos comerciales internacionales que tiene la UE con terceros países como el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE.

Efectos para México.

Para nuestro país representa un reto y una gran oportunidad para aprovechar aún más el potencial que ofrece el TLCUEM. El comercio con la UE en tres años del TLCUEM, las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE aumentaron 19%, y las importaciones provenientes de la UE aumentaron 28.1%. La inversión productiva proveniente de la UE fue de 27,815 md (acumulados entre 1994 y 2003), esto representa el 22.1% del total de la IED en el país. Esta inversión se destina principalmente a los sectores de servicios (48.5%), manufacturero (43.9%) y comercio (9.8%).

En vista de que la mayoría de las exportaciones mexicanas ya gozan de acceso libre de arancel a la UE, la ampliación comunitaria ubica a México en una mejor posición frente a terceros países. Gracias al TLCUEM, el arancel promedio ponderado que aplican esos países a los productos mexicanos se reduce del 5.7 a 0.1%.

Uno de los efectos inmediatos es que tras la ampliación de la UE, se reducen o se eliminan aranceles en un mercado unificado, que ahora se amplía con 74 millones de consumidores europeos adicionales.

Las empresas mexicanas tendrán la oportunidad de aprovechar economías de escala con mayor eficiencia y competitividad, al gozar de un mismo trato preferencial en lo que se refiere a preferencias arancelarias y barreras no arancelarias, en todo el mercado unificado de los 25 EM de la UE.

Dado que los nuevos EM están en proceso de modernizar su infraestructura y su planta productiva, necesitan de flujo de inversión, de bienes de capital e insumos, se le presenta así a nuestro país nuevas oportunidades de negocio. Y con el aumento en el poder adquisitivo de la población en los próximos años, también se espera que la demanda de bienes de consumo aumente.

Comercio Exterior: México- Nuevos Estados Miembros de la Unión Europea.

El comercio con estos nuevos EM es moderado pero dinámico. En el 2003 se comerció 704.3 Millones de dólares.

Las exportaciones mexicanas dirigidas a los nuevos EM fueron en el 2003 65.1 millones de dólares, siendo sus principales destinos: Hungría (67.8%), Rep. Checa (12%) y Polonia (6.8%). En lo que se refiere a las importaciones, en este mismo año fueron de 639.2 millones de dólares, los principales países fueron: Malta (45.9%), Hungría (16.6%), Republica Checa (13.2%) y Polonia (12.2%).

Cuadro 11: Principales productos exportados por México dirigidos a los nuevos EM en 2003.

Partida	Descripción	Proporción del total
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	22.65
8473	Partes y accesorios (excepto fundas y similares) para las máquinas de las partidas 84.69 a 84.72	18.22
8407	Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos	10.59
8409	Partes identificables como destinadas a los motores de las partidas 84.07 y 84.08	7.81
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	3.55
8459	Máquinas de taladrar, escariar, fresar o roscar	2.23
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior a 80% vol.	2.22
1302	Jugos y extractos vegetales; materias pécticas, pectinatos y pectatos.	2.18
8479	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia.	1.72
9104	Relojes de tablero de instrumentos y relojes similares, para automóviles, aeronaves, barcos.	1.62
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06).	1.56
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	1.34
8417	Hornos industriales o de laboratorio, incluidos los incineradores, que no sean eléctricos.	1.24
3401	Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón	1.11
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	1.11
8408	Motores de émbolo de encendido por compresión (motores Diesel o semi-Diesel)	1.1
8422	Máquinas para lavar vajilla, máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas	0.95
0904	Pimienta del género Piper	0.94
9804	Importaciones o exportaciones de equipaje de pasajeros o menajes de casa	0.86
4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer	0.76

FUENTE: Secretaría de Economía. Página web. www.economia.gob.mx

Cuadro 12: Principales productos importados por México provenientes de los nuevos EM en 2003.

Partida	Descripción	Proporción del total
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	27.16
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	5.73
8473	Partes y accesorios (excepto fundas y similares) para las máquinas de las partidas 84.69 a 84.72	4.22
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	3.76
8539	Lámparas y tubos eléctricos de incandescencia o de descarga	3.64
8525	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión	2.90
8532	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables	2.64
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para el transporte de personas	2.52
3501	Caseína, caseinatos y demás derivados de la caseína.	2.47
8529	Partes identificables como destinadas a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	2.41
8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación o conexión de circuitos eléctricos	2.34
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	1.84
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	1.70
8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores similares	1.56
1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, fécula	1.45
8419	Aparatos y dispositivos p/ el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura	1.31
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	1.30
8502	Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos.	1.25
8518	Micrófonos y sus soportes; altavoces (altoparlantes)	1.14
5105	Lana y pelo fino u ordinario cardados o peinados	1.09

FUENTE: Secretaría de Economía. Página web. www.economia.gob.mx

En vista de que la UE es la segunda fuente de IED, los nuevos EM también no se quedan atrás. Existen 36 empresas en nuestro país con capital de los 10 nuevos EM.

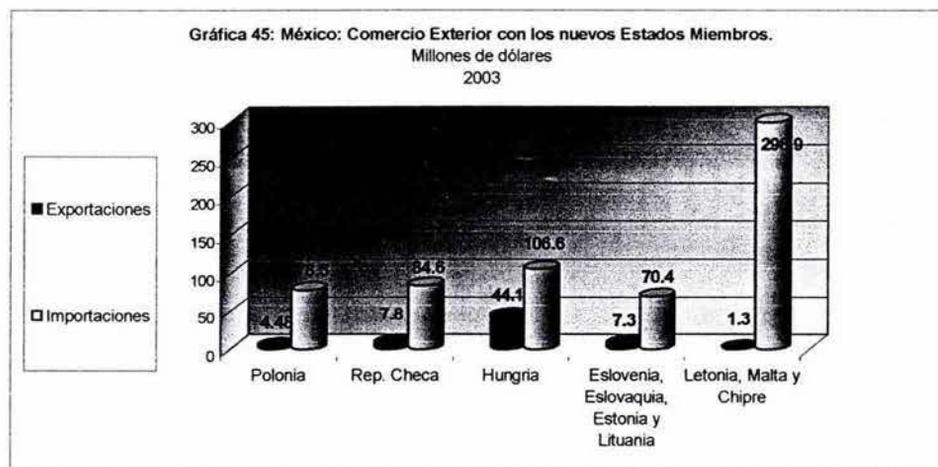
Cuadro 13: México, IED proveniente de los nuevos Estados Miembros.

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

FUENTE: Secretaría de Economía. Página web. www.economia.gob.mx

Analizando la gráfica 45, se puede apreciar el déficit que tiene México con los nuevos EM; del comercio total que son 703.98 millones de dólares en 2003, sólo el 10.16% representa las exportaciones de México hacia estos países.

Así pues, el déficit que nuestro país tiene con la UE que fue de 5,603 millones de dólares en 2003, aumentaría con el comercio de los nuevos EM.



FUENTE: Secretaría de Economía. Página web. www.economia.gob.mx

Se podría pensar que uno de los efectos de la entrada de estos nuevos EM es ejercer competencia con México por el mercado de la UE15.

Tomando en cuenta el PIB per-capita de los nuevos EM que representa sólo el 50% del PIB per-capita promedio de la UE15, el mercado al cual sigue enfocado México es al de la UE15.

En vista de que a partir de la ampliación de la UE, el comercio de los nuevos EM se liberalizó en un 95% con la UE15, podría poner en aprietos a México por la semejanza en productos exportados tanto de México como de los nuevos EM dirigidos a la UE15. Los principales productos que nuestro país y los nuevos EM exportan a la UE15 están contenidos en el cuadro 11. Los productos que tienen en común están contenidos en la Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción de sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y de sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos. Y en la Sección XVII: Material de transporte. Y como la adhesión de los nuevos EM supone, el paso de una zona de libre comercio a una unión aduanera es de esperarse que México pierda terreno en estos productos, no sólo debido a los aranceles sino al costo de transporte, similitudes en gusto y el tipo de cambio.

Sin embargo no hay que olvidar que también se abren otras posibilidades a nuestro país.

**Cuadro 11: Importaciones de la UE provenientes de México y los nuevos Estados Miembros.
Principales Productos.**

2003

vii

	Sección II Productos del Reino Vegetal	Sección III Grasas y Aceites animales o vegetales, etc.	Sección V Productos minerales	Sección VI Ind. Química	Sección XI Materias Textiles y sus manufacturas	Sección XII Calzado, sombreros, paraguas, quitasoles, bastones, etc.	Sección XV Metales comunes y manufacturas de estos metales	Sección XVI Máquinas y aparatos, material eléctrico, etc.	Sección XVII Material de Transporte	Sección XVIII Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía o cine, etc.	Sección XX Mercancías y productos diversos (muebles, juguetes, art. p/ deporte, etc.)
México			Petróleo	Medicamentos usos terapéuticos				Partes destinadas a motores de émbolo, circuitos modulares p/ máquinas procesadoras, unidades de memoria	Demás vehículos con motor de émbolo, cilindrada entre 1500 y 2500	Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos; instrumentos para regulación o control	Juguetes de ruedas p/que se monten, muñecas
Polonia					Textiles y confecciones			Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	Equipo de transporte y autopartes		Muebles
Rep. Checa					Textiles		Manufacturas de metal	Maquinaria eléctrica e industrial, computadoras	Vehículos		Muebles
Hungría					Textiles			Aparatos de transmisión, máquinas procesadoras de datos	Partes y accesorios de vehículos	Videograbadoras, cámaras fotográficas	
Eslovenia, Eslovaquia, Estonia y Lituania		Aceite	Aluminio	Fertilizantes	Ropa para niño y dama	Tenis					Muebles
Letonia, Malta y Chipre	Papas y frutas cítricas		Aluminio		Trajes para niño y caballero						Juguetes

La ampliación también trajo consigo adecuaciones al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE. Se hizo por medio de un Protocolo Adicional y entro en vigor el 1 de mayo de 2004. También se adecuaron instrumentos jurídicos que comprenden el TLCUEM mediante la adopción de dos Decisiones del Consejo Conjunto México-UE, que cubren en su mayoría aspectos formales relacionados con acceso a mercados, procedimientos aduaneros, compras gubernamentales y servicios.

La UE otorgó una cuota especial para las exportaciones mexicanas de plátano (2,000 toneladas con arancel de 75 euros por ton.). La UE también otorgó a México una cuota especial a las exportaciones de pectina originarias de México (250 toneladas con arancel de 2%).

En tanto los nuevos EM también otorgaron ciertas concesiones a México por medio del TLCUEM:

PAIS	PRODUCTO	A R A N C E L	
		ACTUAL	NUEVO
Chipre	Preparaciones químicas	6.5%	0.0%
	Vehiculos de transporte	10.0%	0.0%
Polonia	Cerveza	30.0%	0.0%
	Máquinas y hojas de afeitar	9.0%	0.0%
	Tabaco	105%	9.4%
Rep. Checa	Alimentos para animales	56.0%	0.0%
	Cerveza	20.0%	0.0%
	Tequila	56.0%	0.0%
Eslovaquia	Tequila	56.0%	0.0%
Hungria	Partes de motores 8409	10.0%	0.0%
	Partes de motores 8407	12.0%	0.0%
	Condensadores eléctricos	11.0%	0.0%
Letonia	Jabones de tocador	3.0%	0.0%
Lituania	Jabones de tocador	6.5%	0.0%
Malta	Aparatos de telefonía	7.5%	0.0%
	Manufacturas de plástico	8.4%	0.0%
Eslovenia	Vendas adhesivas	10.0%	0.0%
	Pigmentos (dióxido de titanio)	10.0%	0.0%

FUENTE: Secretaría de Economía. Página web. www.economia.gob.mx

En lo que respecta a servicios y del sector de compras gubernamentales, se beneficiarán los proveedores de bienes y prestadores de servicios, pues en los nuevos EM recibirán el mismo trato preferencial que en el resto de la UE.

Es cierto que nuestro país se encuentra en una posición privilegiada respecto a terceros países, al poder acceder a una UE25, bajo un mismo trato preferencial y bajo las mismas reglas con las que ya operaba la UE15.

Pero también es cierto que necesitamos tener una buena competitividad para aprovechar al máximo los acuerdos comerciales, y entre otros, también se podría reducir el déficit que México tiene con la UE. El gobierno ha promocionado las inversiones y el comercio en la UE ampliada. Solo queda que los empresarios mexicanos exploren mas a fondo el potencial que pueden ofrecer estos nuevos mercados y cristalizar las oportunidades de negocios que se presenta con esta nueva Unión Europea, la UE de 25 miembros.

Anexo Estadístico

Cuadro 1A. Exportaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Millones de dólares
1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	51,832.00	60,817.20	79,540.60	96,003.70	110,236.80	117,459.60	136,391.10	166,454.80	158,442.90	160,762.70	165,355.20
U E	2,788.60	2,805.90	3,353.50	3,509.80	3,987.60	3,889.20	5,202.70	5,610.10	5,332.60	5,214.50	5,591.70
Alemania	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.80	2,093.10	1,543.90	1,504.10	1,236.30	1,753.00
Bélgica-Lux	226.1	271.1	489.4	411.2	375.4	236.6	246.6	235	329.5	334.4	178.7
España	917.7	857.9	796.9	906.9	939	713.5	822.4	1,519.80	1,253.90	1,431.00	1,464.40
Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	349.2	322.4
Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439	508.1	630.1	594.9
Reino Unido	201.7	267.3	481	531.9	664.2	639	747	869.8	672.9	625	561.2
Norteamérica	44,419.50	53,127.90	68,260.10	82,746.00	96,340.90	104,442.90	122,784.20	151,038.60	143,366.00	145,854.00	149,634.50
EEUU	42,850.90	51,645.10	66,272.70	80,574.00	94,184.80	102,923.90	120,392.90	147,685.50	140,296.50	143,047.90	146,802.70
Canada	1,568.70	1,482.80	1,987.40	2,172.00	2,156.10	1,518.90	2,391.30	3,353.10	3,069.50	2,806.00	2,831.80
A L A D I	1,697.10	1,772.60	3,247.80	3,788.00	4,022.60	3,242.60	2,387.10	2,890.20	3,026.90	2,609.60	2,394.10
Argentina	282.9	247.7	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	288.7	243.7	111.7	191.7
Brasil	292.2	376.1	800.2	878.6	703	535.5	399.4	517.2	585	480.9	418.9
Colombia	238.8	306	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	506.3	555.7	520.2
A E L C	151.7	169.7	624.9	399.2	358.5	275.6	456	586.1	456.8	461	706.6
Islandia	0.9	0.3	0.4	0.4	1	0.7	0.9	0.6	0.4	0.2	0.2
Noruega	9.8	11.9	16.3	38.3	13.5	17.4	10.5	32.7	5.6	7.2	8.4
Suiza	140.9	157.5	608.1	360.5	343.9	257.6	444.6	552.8	450.7	453.7	698
JAPÓN	686.4	997	979.3	1,393.40	1,156.30	851.3	776.1	930.5	620.6	465.1	605.8
RESTO DEL MUNDO	2,088.70	1,944.10	3,075.00	4,167.30	4,370.90	4,758.00	4,785.00	5,399.30	5,640.00	6,158.50	6,422.50

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía, www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 2A. Exportaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Tasa de Crecimiento
1993-2003

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	17.34	30.79	20.70	14.83	6.55	16.12	22.04	-4.81	1.46	2.86
U E	0.62	19.52	4.66	13.61	-2.47	33.77	7.83	-4.95	-2.21	7.23
Alemania	-8.29	30.58	24.35	12.14	60.23	81.76	-26.24	-2.58	-17.80	41.79
Bélgica-Lux	19.90	80.52	-15.98	-8.71	-36.97	4.23	-4.70	40.21	1.49	-46.56
España	-6.52	-7.11	13.80	3.54	-24.01	15.26	84.80	-17.50	14.12	2.33
Francia	13.50	-6.62	-11.91	0.94	-6.63	-28.05	29.71	-0.53	-6.28	-7.67
Holanda	-9.73	1.55	8.30	36.44	29.42	43.99	-9.99	15.74	24.01	-5.59
Reino Unido	32.52	79.95	10.58	24.87	-3.79	16.90	16.44	-22.64	-7.12	-10.21
Norteamérica	19.60	28.48	21.22	16.43	8.41	17.56	23.01	-5.08	1.74	2.59
EEUU	20.52	28.32	21.58	16.89	9.28	16.97	22.67	-5.00	1.96	2.62
Canada	-5.48	34.03	9.29	-0.73	-29.55	57.44	40.22	-8.46	-8.58	0.92
A L A D I	4.45	83.22	16.63	6.19	-19.39	-26.38	21.08	4.73	-13.79	-8.26
Argentina	-12.44	26.32	66.12	-4.27	-22.73	-33.39	12.73	-15.59	-54.16	71.62
Brasil	28.71	112.76	9.80	-19.99	-23.83	-25.42	29.49	13.11	-17.79	-12.89
Colombia	28.14	48.20	-3.37	17.14	-12.51	-18.15	25.63	9.64	9.76	-6.39
A E L C	11.87	268.24	-36.12	-10.20	-23.12	65.46	28.53	-22.06	0.92	53.28
Islandia	-66.67	33.33	0.00	150.00	-30.00	28.57	-33.33	-33.33	-50.00	0.00
Noruega	21.43	36.97	134.97	-64.75	28.89	-39.66	211.43	-82.87	28.57	16.67
Suiza	11.78	286.10	-40.72	-4.60	-25.09	72.59	24.34	-18.47	0.67	53.85
JAPÓN	45.25	-1.78	42.29	-17.02	-26.38	-8.83	19.89	-33.30	-25.06	30.25
RESTO DEL MUNDO	-6.92	58.17	35.52	4.89	8.86	0.57	12.84	4.46	9.19	4.29

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía, www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 3A. Exportaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Porcentajes
1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	100.00										
U E	5.38	4.61	4.22	3.66	3.62	3.31	3.81	3.37	3.37	3.24	3.38
Alemania	0.83	0.65	0.65	0.67	0.65	0.98	1.53	0.93	0.95	0.77	1.06
Bélgica-Lux	0.44	0.45	0.62	0.43	0.34	0.20	0.18	0.14	0.21	0.21	0.11
España	1.77	1.41	1.00	0.94	0.85	0.61	0.60	0.91	0.79	0.89	0.89
Francia	0.88	0.85	0.61	0.44	0.39	0.34	0.21	0.23	0.24	0.22	0.19
Holanda	0.37	0.29	0.22	0.20	0.24	0.29	0.36	0.26	0.32	0.39	0.36
Reino Unido	0.39	0.44	0.60	0.55	0.60	0.54	0.55	0.52	0.42	0.39	0.34
Norteamérica	85.70	87.36	85.82	86.19	87.39	88.92	90.02	90.74	90.48	90.73	90.49
EEUU	82.67	84.92	83.32	83.93	85.44	87.62	88.27	88.72	88.55	88.98	88.78
Canada	3.03	2.44	2.50	2.26	1.96	1.29	1.75	2.01	1.94	1.75	1.71
A L A D I	3.27	2.91	4.08	3.95	3.65	2.76	1.75	1.74	1.91	1.62	1.45
Argentina	0.55	0.41	0.39	0.54	0.45	0.33	0.19	0.17	0.15	0.07	0.12
Brasil	0.56	0.62	1.01	0.92	0.64	0.46	0.29	0.31	0.37	0.30	0.25
Colombia	0.46	0.50	0.57	0.46	0.47	0.38	0.27	0.28	0.32	0.35	0.31
A E L C	0.29	0.28	0.79	0.42	0.33	0.23	0.33	0.35	0.29	0.29	0.43
Islandia	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Noruega	0.02	0.02	0.02	0.04	0.01	0.01	0.01	0.02	0.00	0.00	0.01
Suiza	0.27	0.26	0.76	0.38	0.31	0.22	0.33	0.33	0.28	0.28	0.42
JAPÓN	1.32	1.64	1.23	1.45	1.05	0.72	0.57	0.56	0.39	0.29	0.37
RESTO DEL MUNDO	4.03	3.20	3.87	4.34	3.97	4.05	3.51	3.24	3.56	3.83	3.88

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 4A. Exportaciones mexicanas a la Unión Europea
Millones de dólares
1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	2,788.60	2,805.90	3,353.50	3,509.80	3,987.60	3,889.20	5,202.70	5,610.10	5,332.60	5,214.50	5,591.70
Alemania	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.60	2,093.10	1,543.90	1,504.10	1,236.30	1,753.00
Austria 1/	43.7	10.1	12.8	10	15.8	10.5	10.8	17	19.6	15.4	10.2
Bélgica-Lux	226.1	271.1	489.4	411.2	375.4	236.6	246.6	235	329.5	334.4	178.7
Dinamarca	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.7	44.4	37.8	38.9
España	917.7	857.9	796.9	906.9	939	713.5	822.4	1,519.80	1,253.90	1,431.00	1,464.40
Finlandia 1/	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5	10.7	9.4
Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	349.2	322.4
Grecia	5.6	5	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10	7.1	6.7	9
Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439	508.1	630.1	594.9
Irlanda	121	111.6	70.5	146.1	113	37.1	67	112.2	186.4	186.9	167.7
Italia	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222	239.7	173.7	267.2
Portugal	72.4	60	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	194.3	148.7	133.1	183.4
Reino Unido	201.7	267.3	481	531.9	664.2	639	747	869.8	672.9	625	561.2
Suecia 1/	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	37.2	44.2	31.3

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 5A. Exportaciones mexicanas a la Unión Europea
Tasa de Crecimiento
1993-2003

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	0.62	19.52	4.66	13.61	-2.47	33.77	7.83	-4.95	-2.21	7.23
Alemania	-8.29	30.58	24.35	12.14	60.23	81.76	-26.24	-2.58	-17.80	41.79
Austria 1/	-76.89	26.73	-21.88	58.00	-33.54	2.86	57.41	15.29	-21.43	-33.77
Bélgica-Lux	19.90	80.52	-15.98	-8.71	-36.97	4.23	-4.70	40.21	1.49	-46.56
Dinamarca	20.67	-64.81	144.74	64.52	16.01	38.31	-8.96	-0.67	-14.86	2.91
España	-6.52	-7.11	13.80	3.54	-24.01	15.26	84.80	-17.50	14.12	2.33
Finlandia 1/	206.67	-58.70	-21.05	240.00	-66.67	382.35	-47.56	97.67	25.88	-12.15
Francia	13.50	-6.62	-11.91	0.94	-6.63	-28.05	29.71	-0.53	-6.28	-7.67
Grecia	-10.71	68.00	5.95	20.22	-12.15	-20.21	33.33	-29.00	-5.63	34.33
Holanda	-9.73	1.55	8.30	36.44	29.42	43.99	-9.99	15.74	24.01	-5.59
Irlanda	-7.77	-36.83	107.23	-22.66	-67.17	80.59	67.46	66.13	0.27	-10.27
Italia	2.14	129.15	-29.09	95.43	-33.65	-6.12	30.36	7.97	-27.53	53.83
Portugal	-17.13	35.67	-30.22	71.30	-10.38	106.88	7.71	-23.47	-10.49	37.79
Reino Unido	32.52	79.95	10.58	24.87	-3.79	16.90	16.44	-22.64	-7.12	-10.21
Suecia 1/	42.26	27.20	-35.53	169.39	-13.83	-47.91	-0.84	58.30	18.82	-29.19

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Cuadro 6A. Exportaciones mexicanas a la Unión Europea
 Porcentajes
 1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	100.00										
Alemania	15.43	14.07	15.37	18.26	18.02	29.61	40.23	27.52	28.21	23.71	31.35
Austria 1/	1.57	0.36	0.38	0.28	0.40	0.27	0.21	0.30	0.37	0.30	0.18
Bélgica-Lux	8.11	9.66	14.59	11.72	9.41	6.08	4.74	4.19	6.18	6.41	3.20
Dinamarca	0.64	0.77	0.23	0.53	0.77	0.91	0.94	0.80	0.83	0.72	0.70
España	32.91	30.57	23.76	25.84	23.55	18.35	15.81	27.09	23.51	27.44	26.19
Finlandia 1/	0.05	0.16	0.06	0.04	0.13	0.04	0.16	0.08	0.16	0.21	0.17
Francia	16.36	18.45	14.42	12.13	10.78	10.32	5.55	6.68	6.99	6.70	5.77
Grecia	0.20	0.18	0.25	0.25	0.27	0.24	0.14	0.18	0.13	0.13	0.16
Holanda	6.93	6.22	5.28	5.46	6.56	8.71	9.37	7.83	9.53	12.08	10.64
Irlanda	4.34	3.98	2.10	4.16	2.83	0.95	1.29	2.00	3.50	3.58	3.00
Italia	3.02	3.07	5.88	3.99	6.86	4.66	3.27	3.96	4.49	3.33	4.78
Portugal	2.60	2.14	2.43	1.62	2.44	2.24	3.47	3.46	2.79	2.55	3.28
Reino Unido	7.23	9.53	14.34	15.15	16.66	16.43	14.36	15.50	12.62	11.99	10.04
Suecia 1/	0.60	0.85	0.91	0.56	1.32	1.17	0.46	0.42	0.70	0.85	0.56

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 7A. Importaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Millones de dólares
1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	65,366.50	79,345.90	72,453.10	89,468.80	109,808.20	125,373.10	141,974.80	174,457.80	168,396.40	168,678.90	170,958.20
U E	7,798.70	9,058.20	6,732.20	7,740.60	9,917.30	11,699.30	12,742.80	14,775.10	16,165.50	16,441.60	17,861.90
Alemania	2,852.40	3,100.90	2,687.10	3,173.70	3,902.30	4,543.40	5,032.10	5,758.40	6,079.60	6,065.80	6,274.90
Bélgica-Lux.	278.7	346.7	218	247.3	343.7	372	315.2	482.9	647.5	573.9	602.9
España	1,155.30	1,338.30	694.1	629.5	977.7	1,257.00	1,321.80	1,430.00	1,827.40	2,223.90	2,288.30
Francia	1,105.20	1,526.90	979.2	1,019.00	1,182.40	1,429.90	1,393.70	1,466.60	1,577.00	1,806.80	2,015.80
Holanda	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	470.9	546.6	555.7
Reino Unido	593	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	1,091.30	1,344.00	1,349.80	1,242.30
Norteamérica	46,470.00	56,411.20	55,202.80	69,279.70	83,970.30	95,548.60	108,216.20	131,551.00	118,001.60	111,037.00	109,806.60
EEUU	45,294.70	54,790.50	53,828.50	67,536.10	82,002.20	93,258.40	105,267.30	127,534.40	113,766.80	106,556.70	105,685.90
Canada	1,175.30	1,620.60	1,374.30	1,743.60	1,968.00	2,290.20	2,948.90	4,016.60	4,234.90	4,480.30	4,120.80
A L A D I	2,172.90	2,599.00	1,420.70	1,755.00	2,306.70	2,589.00	2,857.50	4,017.60	4,743.40	5,473.90	6,528.70
Argentina	252	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4	441.4	687.3	867.2
Brasil	1,200.80	1,225.50	565.3	690	869.3	1,037.80	1,128.90	1,802.90	2,101.30	2,565.00	3,267.50
Colombia	84	121	97.5	97	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4	405.7
A E L C	530.7	530.4	414.3	484.2	616.8	648.3	777	851.1	906.9	872.1	921.2
Islandia	0.1	0.1	0.9	0.6	2	1.4	0.9	0.4	1.7	0.7	5.6
Noruega	33.2	40	24.7	27	55.9	58.2	55.7	98	142.5	93.2	96
Suiza	497.3	490.3	388.7	456.6	558.9	588.7	720.4	752.7	762.7	778.3	819.6
JAPÓN	3,928.70	4,780.00	3,952.10	4,132.10	4,333.60	4,537.00	5,083.10	6,465.70	8,085.70	9,348.60	7,622.80
RESTO DEL MUNDO	4,466.50	5,967.10	4,731.00	6,077.20	8,663.50	10,350.90	12,298.20	16,797.40	20,493.30	25,505.70	28,217.00

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 8A. Importaciones mexicanas: Principales socios comerciales
Tasa de Crecimiento
1993-2003

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	21.39	-8.69	23.49	22.73	14.17	13.24	22.88	-3.47	0.17	1.35
U E	16.15	-25.68	14.98	28.12	17.97	8.92	15.95	9.41	1.71	8.64
Alemania	8.71	-13.34	18.11	22.96	16.43	10.76	14.43	5.58	-0.23	3.45
Bélgica-Lux.	24.40	-37.12	13.44	38.98	8.23	-15.27	53.20	34.09	-11.37	5.05
España	15.84	-48.14	-9.31	55.31	28.57	5.16	8.19	27.79	21.70	2.90
Francia	38.16	-35.87	4.06	16.04	20.93	-2.53	5.23	7.53	14.57	11.57
Holanda	-0.62	-9.25	3.30	16.35	25.39	-0.85	11.52	29.69	16.08	1.66
Reino Unido	19.16	-24.74	27.75	34.72	15.39	7.48	-3.87	23.16	0.43	-7.96
Norteamérica	21.39	-2.14	25.50	21.20	13.79	13.26	21.56	-10.30	-5.90	-1.11
EEUU	20.96	-1.76	25.47	21.42	13.73	12.88	21.15	-10.80	-6.34	-0.82
Canada	37.89	-15.20	26.87	12.87	16.37	28.76	36.21	5.43	5.79	-8.02
A L A D I	19.61	-45.34	23.53	31.44	12.24	10.37	40.59	18.07	15.40	19.27
Argentina	32.02	-42.68	57.11	-21.16	11.60	-19.69	16.86	78.42	55.71	26.17
Brasil	2.06	-53.87	22.06	25.99	19.38	8.78	59.70	16.55	22.07	27.39
Colombia	44.05	-19.42	-0.51	28.04	21.82	45.67	24.05	25.97	2.32	15.12
A E L C	-0.06	-21.89	16.87	27.39	5.11	19.85	9.54	6.56	-3.84	5.63
Islandia	0.00	800.00	-33.33	233.33	-30.00	-35.71	-55.56	325.00	-58.82	700.00
Noruega	20.48	-38.25	9.31	107.04	4.11	-4.30	75.94	45.41	-34.60	3.00
Suiza	-1.41	-20.72	17.47	22.40	5.33	22.37	4.48	1.33	2.05	5.31
JAPÓN	21.67	-17.32	4.55	4.88	4.69	12.04	27.20	25.06	15.62	-18.46
RESTO DEL MUNDO	33.63	-20.72	28.45	42.56	19.48	18.81	36.58	22.00	24.46	10.63

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 9A. Importaciones mexicanas: Principales socios comerciales
 Pocerajes
 1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mundo	100.00										
U E	11.93	11.42	9.29	8.65	9.03	9.33	8.98	8.47	9.60	9.75	10.45
Alemania	4.36	3.91	3.71	3.55	3.55	3.62	3.54	3.30	3.61	3.60	3.67
Bélgica-Lux.	0.43	0.44	0.30	0.28	0.31	0.30	0.22	0.28	0.38	0.34	0.35
España	1.77	1.69	0.96	0.70	0.89	1.00	0.93	0.82	1.09	1.32	1.34
Francia	1.69	1.92	1.35	1.14	1.08	1.14	0.98	0.84	0.94	1.07	1.18
Holanda	0.37	0.30	0.30	0.25	0.24	0.26	0.23	0.21	0.28	0.32	0.33
Reino Unido	0.91	0.89	0.73	0.76	0.83	0.84	0.80	0.63	0.80	0.80	0.73
Norteamérica	71.09	71.10	76.19	77.43	76.47	76.21	76.22	75.41	70.07	65.83	64.23
EEUU	69.29	69.05	74.29	75.49	74.68	74.38	74.15	73.10	67.56	63.17	61.82
Canada	1.80	2.04	1.90	1.95	1.79	1.83	2.08	2.30	2.51	2.66	2.41
A L A D I	3.32	3.28	1.96	1.96	2.10	2.07	2.01	2.30	2.82	3.25	3.82
Argentina	0.39	0.42	0.26	0.33	0.22	0.21	0.15	0.14	0.26	0.41	0.51
Brasil	1.84	1.54	0.78	0.77	0.79	0.83	0.80	1.03	1.25	1.52	1.91
Colombia	0.13	0.15	0.13	0.11	0.11	0.12	0.16	0.16	0.20	0.21	0.24
A E L C	0.81	0.67	0.57	0.54	0.56	0.52	0.55	0.49	0.54	0.52	0.54
Islandia	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Noruega	0.05	0.05	0.03	0.03	0.05	0.05	0.04	0.06	0.08	0.06	0.06
Suiza	0.76	0.62	0.54	0.51	0.51	0.47	0.51	0.43	0.45	0.46	0.48
JAPÓN	6.01	6.02	5.45	4.62	3.95	3.62	3.58	3.71	4.80	5.54	4.46
RESTO DEL MUNDO	6.83	7.52	6.63	6.79	7.89	8.26	8.66	9.63	12.17	15.12	16.51

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

Cuadro 10A. Importaciones mexicanas desde la Unión Europea
Millones de dólares
1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	7,798.70	9,058.20	6,732.20	7,740.60	9,917.30	11,699.30	12,742.80	14,775.10	16,165.50	16,441.60	17,861.90
Alemania	2,852.40	3,100.90	2,687.10	3,173.70	3,902.30	4,543.40	5,032.10	5,758.40	6,079.60	6,065.80	6,274.90
Austria 1/	105.8	121	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	219.6	186.6	254.8
Bélgica	275	336.5	210	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	630.5	556.9	573
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142	169.2	177.4	198.8
España	1,155.30	1,338.30	694.1	629.5	977.7	1,257.00	1,321.80	1,430.00	1,827.40	2,223.90	2,288.30
Finlandia 1/	50.1	66.1	63.5	84.6	100.6	122	175.8	211.7	249.5	150.9	277
Francia	1,105.20	1,526.90	979.2	1,019.00	1,182.40	1,429.90	1,393.70	1,466.60	1,577.00	1,806.80	2,015.80
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4	22.9
Holanda	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	470.9	546.6	555.7
Irlanda	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	550.9	614.4	794.6
Italia	834.9	1,021.40	771.5	999.1	1,326.00	1,581.10	1,649.40	1,849.40	2,100.30	2,171.10	2,474.20
Luxemburgo	3.7	10.2	8	8.5	16.4	16.6	10	17.3	17	17	29.9
Portugal	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	100.7	94.3	126.5
Reino Unido	593	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	1,091.30	1,344.00	1,349.80	1,242.30
Suecia 1/	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.00	806.1	450.9	733.2

FUENTE: Página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Cuadro 11A. Importaciones mexicanas desde la Unión Europea
Tasa de Crecimiento
1993-2003

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	16.15	-25.68	14.98	28.12	17.97	8.92	15.95	9.41	1.71	8.64
Alemania	8.71	-13.34	18.11	22.96	16.43	10.76	14.43	5.58	-0.23	3.45
Austria 1/	14.37	-27.69	29.26	23.25	37.59	-11.31	3.94	24.21	-15.03	36.55
Bélgica	22.36	-37.59	13.71	37.06	8.59	-14.12	52.56	35.42	-11.67	2.89
Dinamarca	0.61	-45.84	-0.28	36.35	24.07	5.77	12.25	19.15	4.85	12.06
España	15.84	-48.14	-9.31	55.31	28.57	5.16	8.19	27.79	21.70	2.90
Finlandia 1/	31.94	-3.93	33.23	18.91	21.27	44.10	20.42	17.86	-39.52	83.57
Francia	38.16	-35.87	4.06	16.04	20.93	-2.53	5.23	7.53	14.57	11.57
Grecia	3.95	-56.54	-5.83	77.32	-62.21	144.62	87.42	-23.83	29.52	-22.11
Holanda	-0.62	-9.25	3.30	16.35	25.39	-0.85	11.52	29.69	16.08	1.66
Irlanda	-8.99	31.52	32.03	11.21	16.02	6.87	22.41	36.50	11.53	29.33
Italia	22.34	-24.47	29.50	32.72	19.24	4.32	12.13	13.57	3.37	13.96
Luxemburgo	175.68	-21.57	6.25	92.94	1.22	-39.76	73.00	-1.73	0.00	75.88
Portugal	69.67	-9.18	14.36	58.60	28.45	19.18	-1.53	95.91	-6.36	34.15
Reino Unido	19.16	-24.74	27.75	34.72	15.39	7.48	-3.87	23.16	0.43	-7.96
Suecia 1/	4.45	-27.57	14.00	54.85	-4.26	106.25	88.39	-38.84	-44.06	62.61

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Cuadro 12A. Importaciones mexicanas desde la Unión Europea
 Porcentajes
 1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
U E	100.00										
Alemania	36.58	34.23	39.91	41.00	39.35	38.83	39.49	38.97	37.61	36.89	35.13
Austria 1/	1.36	1.34	1.30	1.46	1.41	1.64	1.33	1.20	1.36	1.13	1.43
Bélgica	3.53	3.71	3.12	3.09	3.30	3.04	2.40	3.15	3.90	3.39	3.21
Dinamarca	1.67	1.45	1.05	0.91	0.97	1.02	0.99	0.96	1.05	1.08	1.11
España	14.81	14.77	10.31	8.13	9.86	10.74	10.37	9.68	11.30	13.53	12.81
Finlandia 1/	0.64	0.73	0.94	1.09	1.01	1.04	1.38	1.43	1.54	0.92	1.55
Francia	14.17	16.86	14.55	13.16	11.92	12.22	10.94	9.93	9.76	10.99	11.29
Grecia	0.29	0.26	0.15	0.13	0.17	0.06	0.12	0.20	0.14	0.18	0.13
Holanda	3.10	2.65	3.24	2.91	2.64	2.81	2.56	2.46	2.91	3.32	3.11
Irlanda	1.94	1.52	2.69	3.09	2.68	2.64	2.59	2.73	3.41	3.74	4.45
Italia	10.71	11.28	11.46	12.91	13.37	13.51	12.94	12.52	12.99	13.20	13.85
Luxemburgo	0.05	0.11	0.12	0.11	0.17	0.14	0.08	0.12	0.11	0.10	0.17
Portugal	0.16	0.23	0.28	0.28	0.34	0.37	0.41	0.35	0.62	0.57	0.71
Reino Unido	7.60	7.80	7.90	8.78	9.23	9.03	8.91	7.39	8.31	8.21	6.96
Suecia 1/	3.40	3.06	2.98	2.96	3.57	2.90	5.49	8.92	4.99	2.74	4.10

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página web de la Secretaría de Economía. www.economia-sni.gob.mx

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

1. Berumen, Sergio, "Economía Internacional", editorial Continental. México 2002.
2. Brown Grossman, "Productividad: Desafío de la industria mexicana". UNAM, México 1999.
3. Carrillo, Jorge, "Rotación de personal, nuevas tecnologías e industria maquiladora en México", Revista de Comercio Exterior, Abril 1998.
4. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), "El Comercio Potencial de México y la Unión Europea". México 2000
5. CEPAL, "La Inversión Extranjera", Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000.
6. Clavijo F., "Reformas económicas en México, 1982-1999", CEPAL; Estrategia y Análisis Económico, Consultores, S.C.; Fondo de Cultura Económica 2000.
7. Constantino Toto, Roberto, "El Sistema de Innovación en la Industria Automotriz Mexicana", Análisis, El Mercado de Valores, Febrero 2000.
8. Delegación de la Comisión Europea en México, "Informa de evolución Relaciones Unión Europea – México. 1998
9. Delegación de la Comisión Europea en México, "La Unión Europea y México", 1995.
10. Economía Informa, "Acuerdos de Libre Comercio de México con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio", Num. 296, Abril 2001. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
11. Eurostat, "Europa en cifras", Grupo Mundi – prensa. España 1999.
12. EUROSTAT, Informes estadísticos de la Unión Europea.
13. Fondo Monetario Internacional, "Anuario Estadístico" varios años.
14. French-Davis, Ricardo, "Flujos de Capital e Inversión Productiva", Lecciones para América Latina. McGraw-Hill 1997.
15. Gómez, Arnulfo, "Las Relaciones económicas de México con la Unión Europea", Comercio Exterior, vol. 49, núm. 11 México 1999.
16. González, Sara., "Temas de Organización Económica Internacional". McGraw-Hill, España, 1993.
17. Guilen, A., " El Sistema Financiero y la recuperación de la economía mexicana", Comercio Exterior, México 1994.
18. Instituto de Relaciones europeo-latinoamericanas (IRELA), "La Unión Europea y México, Una nueva visión política y económica". Madrid 1997.
19. Krugman, P., "La Nueva teoría del comercio Internacional y los países menos desarrollados", El trimestre económico, vol LV, núm. 217, México 1988.
20. Linder, S., "An essay on trade and transformation". Ed. Alquimist & Wickseel, Uppsala, 1961.
21. Mateo, F. "México y la Comunidad Económica Europea". Comercio Exterior, vol.36, núm. 7, México, julio 1986.
22. Millan, B. "México 2030 Nuevo Siglo, nuevo país, Fondo de Cultura Económica 2000.
23. Moran, Theodore, "Foreign Direct Investment and development", Oxford University press, 2000.
24. Moreno B., "La Competitividad de la Industria Automotriz", En: Clavijo F. *La Industria Mexicana en el Mercado Mundial*. Fondo de Cultura Económica. México 1994.

25. Moreno, L., "Comercio Intraindustrial en el sector manufacturero mexicano", Revista de Comercio Exterior, Vol. 51, Num. 9, Sept 2001.
26. OECD, "Estudios Económicos de la OCDE 1999-2000 México", París Francia 2000.
27. OECD, "Políticas de Inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones". Proceeding 1997.
28. Peñalosa, T., "Las Relaciones económicas de México con Europa", Comercio Exterior, vol. 41, núm. 4, México 1991.
29. Porter, M., "La ventaja competitiva de las naciones", Vergara Buenos Aires, 1991.
30. Porter, Michael, "Estrategia Competitiva"
31. Revista de Comercio Exterior, "Competitividad y Comercio Exterior", Vol. 51, Num. 9, Sept 2001.
32. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, "Europa en México", varios años (1998-2001).
33. Revista Mundo Ejecutivo, "Hecho en México" Grupo Internacional Editorial. Tomos I y II, 2000.
34. Rivera, Miguel, "México en la Economía Global". UNAM-JUS. México 2000
35. Rosas, Cristina, "México y la política Comercial Externa de las grandes potencias". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales 1999.
36. Roussel Philip, "Tercera Generación de I&D", McGraw-Hill, 1993.
37. Roza, Carlos, "La Unión Europea en camino al siglo XXI, Edit Mimeo, México 1998.
38. Rrevista El Mercado de Valores, "Inversión de la Unión Europea en México", julio 2000.
39. Salvatore, Dominio, "Economía Internacional", McGraw-Hill, 3ra Edición, Santafé de Bogota, Colombia, 1992.
40. Svensson L. "Factor Trade and Goods Trade", Journal of International Economics, No. 16, 1989.
41. Tamames, Ramón, "Unión Europea", Alianza Editorial, España 1994.
42. Vernon, R., "International Investment and international Trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, Vol 80, mayo 1966.
43. Villareal, R., "La apertura de México y la paradoja de la Competitividad hacia un modelo de competitividad sistemática", Revista de Comercio Exterior, Vol. 51, Num. 9, Sept 2001.