

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS

**Competitividad:
Una alternativa de diversificación comercial en el
contexto del Tratado de Libre Comercio entre
México y la Unión Europea**

Para obtener el título de Licenciado en Economía

Gerardo Ernesto Castro Gil

**Asesor
Antonio Gazol Sánchez**

Ciudad Universitaria, Febrero de 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres.

**COMPETITIVIDAD:
UNA ALTERNATIVA DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL EN EL
CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA
UNIÓN EUROPEA (TLCUEM).**

INTRODUCCIÓNiv

I. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA- MÉXICO (TLCUEM)1

1. Política comercial de apertura y la estrategia de negociaciones múltiples.....2
2. Los nuevos acercamientos económicos y políticos México-Unión Europea en la década de los noventa.....5
 - 2.a *La estrategia mexicana*.....5
 - 2.b *La estrategia de la Comunidad Económica Europea*.....6
3. Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea (1991).....9
4. El papel del TLCAN en el estrechamiento de las relaciones México-Unión Europea.....10
5. La continuidad en el estrechamiento de las relaciones entre México y la Unión Europea.....11
6. Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).....13
 - 6.a Conformación del TLCUEM.....13
 - 6.b Contenido del TLCUEM.....14

II. TENDENCIAS GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA. 1990-200525

- 1. La concentración comercial mexicana en Estados Unidos.....26
 - 1.a El comercio mexicano y la economía estadounidense.....32
- 2. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea antes del TLCUEM. (1990-1999).....36
- 3. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea en el funcionamiento del TLCUEM.....40

III. LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS Y SU EFECTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA52

- 1. Competitividad: Determinantes y su relación con el comercio.....53
 - 1.a Determinantes de la competitividad.....53
 - 1.b Competitividad y comercio exterior.....58
- 2. Posición competitiva internacional de México.....62
 - 2.a Macroeconomía estable.....64
 - 2.b Mercados de factores eficientes.....66
 - 2.c Relaciones internacionales.....69
 - 2.d Desempeño empresarial mexicano.....77
- 3. Posición competitiva mexicana en la Unión Europea.....82
 - 3.a Competitividad de la industria petrolera mexicana.....85
 - * México en el aprovisionamiento energético europeo.....91
 - 3.b Competitividad de la industria automotriz.....95
 - 3.c Competitividad en otros sectores.....103

IV. OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO COMPETITIVO Y TECNOLÓGICO EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.....108

1. Diversificación comercial, una visión desde la política industrial.....	109
1a. <i>La política industrial y el desarrollo científico-tecnológico.....</i>	109
<i>La política industrial mexicana y la política científica, tecnológica y de innovación.....</i>	114
1b. <i>Política industrial y diversificación comercial.....</i>	121
2. Cooperación económica México-Unión Europea.....	126
2a. <i>Fomento al comercio México-Unión Europea.....</i>	126
<i>Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM).....</i>	130
<i>Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México (PIAPYME).....</i>	135
<i>Programa AL-Invest.....</i>	140
2b. <i>Otros programas de cooperación entre México y la Unión Europea.....</i>	146
Programa de Cooperación de la Unión Europea-México en Ciencia y Tecnología (UEMEXCyT)	147
Proyecto de Desarrollo Social Integrado y Sostenible, Chiapas, México (PRODESIS).....	151
CONCLUSIONES.....	155
ANEXO.....	162
BIBLIOGRAFÍA.....	166

INDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS.

I. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM)

Figura 1. Estrategia de la Comunidad Europea de largo plazo en la expansión del comercio exterior.....	8
Cuadro 1. Calendario de desgravación arancelaria (TLCUEM). Bienes industriales, lista B+	16
Cuadro 2. Calendario de desgravación arancelaria (TLCUEM). Bienes industriales, lista C.....	16

II. TENDENCIAS GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA. 1990-2005

Gráfico 1. Porcentaje de las exportaciones totales por país. 2005	31
Gráfico 2. Evolución de exportaciones de México.....	35
Gráfico 3. Crecimiento de las exportaciones mexicanas a la UE respecto a 1990.....	39
Gráfico 4. Comercio mexicano con la UE (2000-2005).....	41
Cuadro 1. Evolución del comercio entre México y UE.....	38
Cuadro 2. México: participación de exportaciones a la unión europea de los 15, por países y grupos principales, 2005.....	45
Cuadro 3. Unión Europea de los 15: participación de importaciones a México, por países y grupos principales, 2005.....	48

III. LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS Y SU EFECTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

Gráfico 1. Remuneraciones y productividad del sector automotriz.....	100
Gráfico 2. Inversión en maquinaria y equipo. Sector automotriz.....	101
Cuadro 1. Subíndice Macroeconomía Estable	66
Cuadro 2. Productividad y costos unitarios de la mano de obra.....	69

Cuadro 3. Subíndice Mercados de Factores Eficientes.....	69
Cuadro 4. Subíndice Mercados de Relaciones Internacionales Benignas.....	70
Cuadro 5. UE 25: Importaciones y exportaciones con Brasil, Chile y México, 2006.....	74
Cuadro 6. Cuadro 6. Arancel Promedio aplicado. 2006.....	75
Cuadro 7. Estructura arancelaria México, 2005.....	75
Cuadro 8. Competitividad para hacer negocios transfronterizos.....	76
Cuadro 9. Niveles de competitividad.....	78
Cuadro 10. Subíndice de Sectores Económicos con Potencial.....	81
Cuadro 11. Principales empresas petroleras por nivel de producción de petróleo crudo, 2000.....	85
Cuadro 12 Exportaciones de petróleo crudo, 2006.....	92
Cuadro 13. UE25: Importaciones de petróleo, 2005.....	94
Cuadro 14. Producción y exportaciones de automóviles.....	95
Cuadro 15. Importaciones de la UE, Sector automotriz.....	102

IV. OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO COMPETITIVO Y TECNOLÓGICO EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

Cuadro 1. PROTLCUEM. Monto de inversión por fuente financiera y rubro (Euros).....	131
Cuadro 2. Total de PyMES de América Latina participantes en AL-Invest...	143
Cuadro 3. Actividades realizadas para la difusión del Programa UEMEXCyT.....	149

INTRODUCCIÓN

En la estrategia de expandir y diversificar los espacios geográficos del comercio mexicano, y así contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía, los acuerdos comerciales son potencialmente útiles para lograr parte de este objetivo. En este tenor, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), constituye una oportunidad notable para penetrar a uno de los espacios comerciales más grandes del mundo, y cuyo impacto puede traducirse no sólo en el aumento en los volúmenes de comercio, sino también por la existencia de otras temáticas negociadas en el TLCUEM.

Uno de los primeros problemas percibidos del mercado externo mexicano es la existencia de una alta concentración de las exportaciones de México en el mercado estadounidense y por ende, los espacios abiertos para ingresar al mercado europeo no se han aprovechado al nivel en el cual México pueda beneficiarse.

Lo anterior proporciona el escenario que justifica la necesidad de estudiar el contexto en que se insertan las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, a raíz de la firma del TLCUEM y las oportunidades que surgen para diversificar el mercado externo mexicano.

El objetivo general de la presente investigación es llevar a cabo un análisis de las relaciones comerciales actuales entre México y la Unión Europea, asimismo, destacar el papel que desempeña la competitividad del sector productivo mexicano en dichas relaciones, haciendo énfasis en los niveles de contenido tecnológico de las exportaciones mexicanas como referente de competitividad. Por otro lado, los objetivos particulares son analizar las relaciones comerciales existentes entre México y la Unión Europea, en la década de los noventa como antecedente de la firma del TLCUEM y en el funcionamiento del Tratado; analizar la relación que surge entre el nivel de competitividad de las ramas altamente exportadoras con el grado de penetración a la Unión Europea de los productos generados en estas ramas;

explicar el saldo deficitario de la balanza comercial de México con la Unión Europea, tomando en referencia el contenido tecnológico como indicador de competitividad; y abordar las perspectivas que surgen a raíz del TLCUEM para la diversificación comercial, asimismo, proponer alternativas que permitan elevar los niveles de competitividad del sector productivo mexicano, para realizar el cometido de diversificación comercial.

Partiendo de la idea de que los productos exportados que gozan de un requerido nivel de competitividad en el mercado internacional sustentan la relación comercial entre México y la Unión Europea, se justifica la importancia de analizar la incidencia que han tenido los factores determinantes de la competitividad en la expansión y diversificación geográfica y productiva del mercado externo. En este tenor, la hipótesis que sustenta la presente investigación se genera en la idea de una correspondencia entre los niveles de competitividad de un país y la expansión y diversificación geográfica de su comercio. En el marco de la investigación propuesta, se pretende comprobar la existencia de la relación positiva del nivel de competitividad del sector productivo mexicano y la expansión y diversificación comercial de su mercado exportador, tomando como caso particular la relación comercial que se sostiene con la Unión Europea.

Para el análisis del aspecto competitivo de las relaciones comerciales entre México y el bloque europeo, la presente investigación consta de cuatro partes y un apartado de conclusiones. El primer capítulo describe la evolución de las relaciones y negociaciones entre las partes, misma que ha fructificado en la firma del tratado comercial entre México y la Unión.

El segundo capítulo analiza las relaciones comerciales en términos de comercio entre las partes, a la vez, que se hace hincapié en la relación entre México y Estados Unidos y su impacto negativo en la diversificación comercial mexicana.

A lo largo del tercer capítulo se analiza la competitividad exportadora de los principales productos que México dirige a la Unión Europea, asimismo, se hace una revisión general de la competitividad mexicana para identificar los elementos que han impedido su participación exitosa en los mercados internacionales. Se hace énfasis en las industrias petrolera y automotriz como referentes de competitividad.

En el último capítulo, se aborda la importancia de la política industrial como elemento activo para lograr la eficacia de los tratados de libre comercio signados por México. Específicamente, se analizan y describen las oportunidades en materia de cooperación derivadas del TLCUEM, para elevar los niveles de competitividad mexicana, se resaltan los resultados de los programas de cooperación que actualmente operan en el marco del TLCUEM. Finalmente, se sistematizan las principales ideas e las inferencias derivadas de esta investigación para identificar los factores que han incidido en las relaciones comerciales entre México y la Unión, así como en los avances que ha tenido México en materia de diversificación comercial a través de la negociación múltiple de tratados de libre comercio.

I. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM)

1. Política comercial de apertura y la estrategia de negociaciones múltiples.
2. Los nuevos acercamientos económicos y políticos México-Unión Europea en la década de los noventa.
 - 2.a La estrategia mexicana.*
 - 2.b La estrategia de la Comunidad Económica Europea*
3. Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea (1991)
4. El papel del TLCAN en el estrechamiento de las relaciones México-Unión Europea.
5. La continuidad en el estrechamiento de las relaciones entre México y la Unión Europea.
6. Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)
 - 6.a Conformación del TLCUEM.
 - 6.b Contenido del TLCUEM.

I. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM)

1. Política comercial de apertura y la estrategia de negociaciones múltiples.

Una de las bases de la transformación económica vivida en la década de los ochenta, dada la crisis de la deuda, fue la apertura de la economía. Las razones que permitieron el ajuste y transición de la economía mexicana estuvieron vinculadas con la nueva dinámica del cambio tecnológico en el mundo y con el patrón mundial de industrialización. La explicación generalizada desde el discurso político afirma que la decisión de integrarse a la economía mundial se sustentó en la idea de aprovechar las ventajas comparativas mexicanas. Pedro Aspe asegura: *“para una política nacional exitosa, se requiere que ésta no se base en la protección de mercados y productos locales, sino en la creación de un ambiente económico que ofrezca a nacionales y a extranjeros, una adecuada combinación de regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica para producir con eficiencia y ser competitivos.”*¹ Sin embargo, la apertura de la economía no fue una decisión que se tomara sólo en función de los cambios mundiales, fue un proceso que se venía gestando desde el sexenio presidencial del Lic. Luís Echeverría Álvarez² y se consolidó

¹ Aspe Armella, Pedro. **El Camino Mexicano de la Transformación Económica**. Fondo de Cultura Económica. México, 1993

² A inicio del sexenio de Luís Echeverría, se propusieron metas de revisión de la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones debido a que no se estaban alcanzando los objetivos de la misma. La revisión de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones buscó la reducción de la vulnerabilidad de México ante los precios mundiales de productos mundiales, la disminución de los desequilibrios en cuentas externas del país y la promoción del crecimiento. Por otro lado, los grupos empresariales CONCAMIN y COPARMEX solicitaron un ajuste a la política comercial dado que las empresas desarrollaron preferencias menos proteccionistas debido a un mayor sesgo exportador de las mismas y mayores vinculaciones internacionales. Por último, las presiones internacionales también ejercieron influencia para reconsiderar el esquema comercial mexicano, primero por el aumento de la competencia comercial, fomentado por los países de industrialización reciente y de la Comunidad Europea; y en segundo lugar, el desmoronamiento del sistema de Bretton Woods originó que Estados Unidos tomara un comportamiento de mayor proteccionismo, esta situación originó que México considerara sus negociaciones bilaterales y multilaterales debido a la concentración del comercio mexicano en el mercado estadounidense. Las reformas iniciadas en este período no trascendieron por la inconsistencia de la estrategia comercial iniciada y por la importancia relativamente menor que representaba el mercado externo frente a las prioridades de orientar los esfuerzos al mercado interno.

hasta la década de los ochenta. La apertura comercial estuvo altamente relacionada con las presiones que ejercieron las cámaras comerciales y grandes empresas mexicanas y multinacionales sobre las autoridades encargadas de dirigir la política comercial en el país, debido a la mayor orientación exportadora de las mismas. *“La combinación de cuatro elementos obligó al gobierno mexicano a tomar medidas sobre la liberalización del país: la inestabilidad macroeconómica, la condicionalidad de los préstamos extranjeros, las negociaciones internas entre el gobierno y las cámaras industriales y la proximidad de las elecciones nacionales.”*³

Para llevar a cabo la integración de la economía mexicana al escenario mundial, se propuso la eliminación de los obstáculos a la libre movilidad de bienes y servicios, la flexibilización del marco jurídico y un contexto financiero flexible. Estas medidas sustentarían el programa de apertura comercial bajo el cual se erigió el modelo de industrialización orientada a las exportaciones.

El programa de la apertura comercial llevado a cabo en México en la década de los ochenta estuvo planeado en tres etapas:

- a.) La primera etapa se sustentó en la supresión unilateral de permisos a la importación. Asimismo, se iniciaron y concluyeron negociaciones para que México formara parte del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)
- b.) La segunda etapa del programa de apertura se pensó en la lógica del Pacto de Solidaridad Económica. Se consideró que la competencia externa contribuiría a

Un segundo esfuerzo de reforma comercial surgió en el sexenio de López Portillo (1977-1982). Los factores que influyeron para tomar tal decisión fue la condicionalidad de créditos externos (la Carta de Intención del FMI sugería la eliminación de los subsidios a la exportación y la disminución de barreras comerciales a las importaciones para garantizar la adecuada aplicación de las políticas macroeconómicas del programa de estabilización, en parte financiado por el Fondo), el dominante proteccionismo estadounidense, las presiones del sexenio anterior por racionalizar la protección y la influencia de CONCAMIN y CANACINTRA por reformar la política comercial mexicana. La reforma una vez más no se logró consolidar pero fundó un antecedente para las posteriores acciones en materia de política económica.

³ Flores Quiroga, Aldo R. **Proteccionismo versus Librecomercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994.** Fondo de Cultura Económica. México 1998

disminuir los niveles de precios en el país. De este modo, la apertura comercial ayudaría a cumplir en parte con el programa de estabilización económica.

c.) La tercera se formuló en el esquema del fortalecimiento de las relaciones bilaterales con el principal socio comercial, Estados Unidos.

Bajo el argumento de los beneficios del libre comercio, de la globalización como medio de oportunidad para aprovechar los vínculos comerciales y de la reestructura del capitalismo contemporáneo y su creciente competencia entre capitales, el modelo económico de México se valió de una política comercial cuyo principal instrumento fue la negociación a través de tratados de libre comercio.

La política comercial sustentada en la negociación de tratados de libre comercio encontró su justificación en razones internas y externas. Las razones internas fueron la inviabilidad del modelo de industrialización por sustitución de importaciones para adaptarse a las nuevas condiciones económicas de México, la evaluación teórica de los efectos del libre comercio en términos de volumen de exportaciones y generación de empleos y los efectos positivos sobre los volúmenes de exportación de la primera etapa de apertura de la economía.

Por otro lado, hechos como la expansión del fenómeno de la globalización, el cambio tecnológico mundial, la disminución de barreras naturales al comercio, la configuración de la economía mundial a través de bloques económicos, las tendencias a la especialización originadas por la competencia internacional y el aumento de la inversión extranjera como medio de financiamiento principalmente para países subdesarrollados, han originado que México adopte esta política comercial sustentada en los acuerdos comerciales. Así, bajo los retos de la nueva configuración de la economía mundial, a raíz de la expansión de la globalización y sus efectos ya mencionados, México afrontó el esquema con una estrategia de negociaciones múltiples. De tal modo, en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se expresa la necesidad de que México asegure su participación eficiente en el mundo. Tal propósito se lograría mediante el apoyo al

desarrollo económico, político y social del país a partir de una mejor inserción de México en los mercados internacionales⁴.

2. Los nuevos acercamientos económicos y políticos México-Unión Europea en la década de los noventa.

En la década de los noventa, las relaciones económicas y de cooperación, se vieron nuevamente presentes entre México y la entonces llamada Comunidad Económica Europea (CEE)⁵, después de anteriores esfuerzos de acercamiento. La promoción de estas relaciones obedeció a una serie de influencias en la búsqueda de materializar sus objetivos, las cuales a pesar de ser distintas en cada economía, encontraron un punto en común. La convergencia de ambos intereses permitió que se buscara la institucionalización de los lazos comerciales, políticos y de cooperación. Además de estar bajo el influjo de los cambios en la economía mundial, México y la CEE tenían sus propias motivaciones para trasladar su relación a un plano más profundo.

2.a La estrategia mexicana.

En el contexto de la política comercial de México, con el objeto de diversificar geográficamente el destino de los productos exportados se inició la tarea de institucionalizar las relaciones con los principales socios comerciales. Aún cuando no se consolidó un acuerdo de libre comercio, la entrada en vigor en 1991 del Acuerdo Marco de Cooperación México-Unión Europea, el cual se abordará más adelante, permitió reforzar los lazos entre ambas economías. El nuevo modelo de desarrollo económico

⁴ Velásquez Flores, Rafael. **Introducción al Estudio de la Política Exterior de México**. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1995

⁵ El primer acercamiento institucionalizado de las economías mexicana y europea en materia de comercio y cooperación se estableció con un Acuerdo Marco de Cooperación en 1975, pero este no gozó de gran éxito por las barreras comerciales existentes, lo cual impidió la prosperidad en los flujos comerciales, la incapacidad mexicana para diversificar sus exportaciones y por el sesgo anti-exportador que provocó el modelo económico que operaba en los años setenta.

adoptado en la década de los ochenta promovió este tipo de acciones, esperando también de las mismas un mejor camino para la inserción de México a la economía mundial, una mayor participación del país en los mercados internacionales, un origen de suministros de tecnologías por parte de los países desarrollados, una fuente de capitales y sobre todo, un mecanismo de promoción al crecimiento y desarrollo económico.

2.b La estrategia de la Comunidad Económica Europea

Las reformas económicas de la década de los ochenta y noventa en América Latina, significaron un aliciente para que la CEE centrara nuevamente su atención en el subcontinente. Las expectativas que brindaron las reformas de orden económico, permitieron a Latinoamérica tener una imagen distinta respecto a su participación como espacio económico para las potencias mundiales. Los cambios en la estrategia de desarrollo permitieron a América Latina entrar en una fase de expansión comercial, asimismo, de crecimiento económico, lo cual, convirtió al espacio latinoamericano en un atractivo polo de gran potencial de desarrollo futuro para el comercio, la inversión y la transferencia de tecnología, provenientes del bloque europeo.⁶ En este sentido, Europa reconsideró la opción de mejorar y consolidar las posiciones comerciales y tecnológicas en una región con alto potencial de crecimiento. La estrategia europea a principios de los noventa se sostuvo en recuperar las relaciones comerciales, a partir de los cambios políticos y económicos en Latinoamérica y principalmente en México, razones a las que se sumaría la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La estrategia de largo plazo de la Unión Europea para expandir su comercio se ha priorizado según los espacios económicos de la siguiente forma:

⁶ **América Latina en la Agenda de Transformaciones estructurales de la Unión Europea.** UN-CEPAL. Santiago de Chile, 1999

- ✓ Grupo A. Países de interdependencia mutua, es decir, países con los que el bloque europeo guarda una relación intensa en materia económica y política. Dentro de este grupo se encuentran Estados Unidos, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés), conformada por Islandia Noruega, Suiza y Leichenstein; los países del centro y del este de Europa; y del Mediterráneo.

- ✓ Grupo B. Países de África, Pacífico y Caribe (ACP), los cuales se caracterizan por haber guardado en algún momento una relación colonial.⁷

- ✓ Grupo C. Los países que no se encuentran en los grupos anteriores, principalmente Asia y América Latina.⁸ (véase figura 1)

⁷ Los países del ACP están vinculados histórica y colonialmente con los Estado fundadores de la Comunidad Económica Europea. El antecedente de la relación entre la actual Unión Europea y los países del ACP está contenido en la IV parte del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, Roma 1957, el cual establece en su artículo 131:

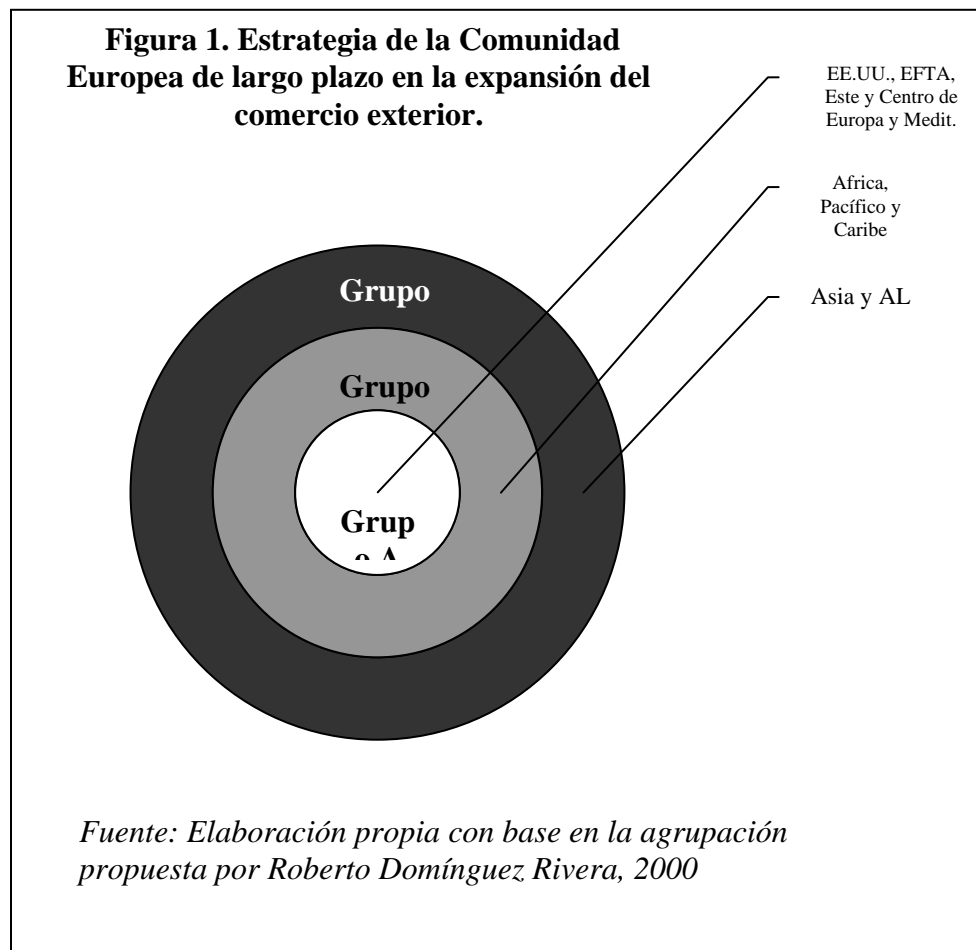
“Los Estados miembros convienen en asociar a la Comunidad los países y territorios no europeos que mantienen relaciones especiales con Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido. (...)

El fin de la asociación será la promoción del desarrollo económico y social de los países y territorios, así como el establecimiento de estrechas relaciones económicas entre éstos y la comunidad en su conjunto.

De conformidad con los principios enunciados en el Preámbulo del presente Tratado, la asociación deberá, en primer lugar, contribuir a favorecer los intereses de los habitantes de dichos países y territorios y su prosperidad, de modo que puedan alcanzar el desarrollo económico, social y cultural al que aspiran”

Los mecanismos bajo los cuales se vincula los países ACP con la Unión Europea son de tipo contractual, comerciales y de cooperación para el desarrollo. El mecanismo contractual establece medios institucionales encargados de vigilar la evolución de los acuerdos. En cuanto a los mecanismos de comercio, se establecen regímenes comerciales preferenciales beneficiosos para las exportaciones de los países ACP; además existen sistemas de ayudas como el STABEX y SYSMIN, que apoyan las exportaciones agrícolas tropicales y de productos minerales, respectivamente. Los mecanismos de cooperación para el desarrollo funcionan principalmente como programas financiados por el FED (Fondo Europeo de Desarrollo) o por el BEI (Banco Europeo de Inversiones).

⁸ Agrupación propuesta por Roberto Domínguez Rivera La Nueva Relación Comercial entre la Unión Europea y México en los años noventa: En Busca del Dinamismo Perdido, en López Villafañe, Víctor; Uscanga, Carlos (coordinadores). **México Frente a las Grandes Regiones del Mundo**. Siglo Veintiuno editores. México, 2000



La Agenda de la Unión Europea despliega estrategias en el ámbito político, económico y de cooperación para vincularse con terceros países en el proceso de su propia reestructuración en una perspectiva de continuo ascenso del bloque como actor económico-político. El objetivo se realiza expresando la voluntad de profundizar las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Latinoamérica (especialmente México, Chile y el MERCOSUR) para tener un papel más activo en la región.

Cabe destacar que para poder cumplir su cometido, la Comunidad Europea ha hecho un recurso estratégico el estrechamiento de las relaciones con el grupo C, específicamente con América Latina, para allegarse más al grupo A, particularmente a Estados Unidos. En este sentido, los acercamientos entre la Unión Europea y México obedecen, entre otras cosas, al interés que la Comunidad tiene sobre el mercado

estadounidense, México cumple en algún modo la función de canal para lograr este objetivo.

3. Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea (1991)

Aún cuando no existió mucha afinidad en las motivaciones de la Comunidad Europea y de México para reducir las brechas en los vínculos de éstos, sí existió convergencia en los objetivos perseguidos, ambas partes buscaban fomentar los lazos económicos, pero también los políticos. Los intereses recíprocos y la voluntad de las partes dieron paso a la negociación.

Después de no haber obtenido los resultados esperados en términos de volumen de comercio con el Acuerdo Marco de Cooperación de 1975, se restablecieron los medios institucionales para conformar las bases de una mayor integración económica y política entre las dos partes. A inicios de los noventa se aceleraron los procesos de consultas y de convenios, de modo que en 1991 se establece el Acuerdo Marco de Cooperación México-Unión Europea, el cual sustituía al Acuerdo de 1975. El Acuerdo se sustentó en tres aspectos: mejorar las relaciones políticas, fomentar las relaciones económicas (en su aspecto comercial) y fomentar la cooperación. Estas consideraciones sobre las cuales se pretendía la aplicación del Acuerdo trazaron los objetivos del mismo: la cooperación económica, comercial, financiera, científica-tecnológica y cultural; el reforzamiento y diversificación de los vínculos económicos, ampliación de los mercados y el acceso a ellos, el aumento de los flujos de inversión y de transferencia tecnológica, la cooperación entre los agentes económicos, la protección y preservación del medio ambiente, el fomento al desarrollo rural y la promoción de programas para el progreso científico y tecnológico.

4. El papel del TLCAN en el estrechamiento de las relaciones México-Unión Europea.

Los cambios en la estructura económica mundial, la configuración de bloques económicos y el reciente dinamismo de algunas regiones económicas, produjeron nuevas expectativas sobre las relaciones entre los países y el fortalecimiento de la integración económica, política y social.⁹ En el caso particular de Norteamérica, las fuerzas provocadas por el cambio mundial alentaron nuevas alianzas entre México y Estados Unidos. Aún cuando los lazos tanto políticos como económicos entre ambas naciones se han caracterizado por guardar un vínculo muy estrecho, la nueva configuración de la economía mundial dio los elementos para que estas relaciones se profundizaran aún más. Con el objetivo de crear contrapesos en el nuevo modo de competencia capitalista, así como de aprovechar las ventajas que devienen del libre comercio en el entendido de la política económica de orientación al mercado exterior, el instrumento que vino a institucionalizar las relaciones entre los dos países, y de forma tácita a Canadá, fue la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

Esta acción fue parte de la estrategia económica de México para lograr el objetivo de diversificar geográficamente sus exportaciones.

En el esquema del funcionamiento del TLCAN, México proporcionó una imagen de certidumbre y atracción al capital foráneo frente al resto del mundo, a lo que se aunó la aceptación de México en la OCDE. Por otro lado, las relaciones económicas en el plano comercial y por ende el acercamiento en los vínculos políticos con Estado Unidos, concordaron con los intereses del bloque europeo para reiniciar acercamientos con México.

⁹ López Villafañe, Víctor, La Dinámica de la Integración Económica de México con Estados Unidos en López Villafañe, Víctor; Uscanga, Carlos (coordinadores). **México Frente a las Grandes Regiones del Mundo**. Siglo Veintiuno editores. México, 2000

La institucionalización de las relaciones entre México y la Comunidad Europea ya se había entablado en el Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea de 1991, pero las dificultades para cerrar más relación se hicieron notables. Por un lado, la estrecha relación entre México y Estado Unidos reveló la intensa dependencia que existía del sector externo mexicano respecto a la economía estadounidense. En otro sentido, esta dependencia también reflejó en las tendencias del comercio, que los intereses de México distaron mucho de querer diversificar su mercado exportador.

La firma del TLCAN encarnó nuevas posibilidades para México de ampliar las relaciones con otras partes del mundo, principalmente con el bloque europeo, debido a la certidumbre que por sí misma tenía la vinculación de México con una de las potencias económicas mundiales.

Aún cuando las relaciones comerciales de México con otros socios, entre los que se encuentra la Comunidad Europea, parecieron mejorar hacia principios de los noventa, éstas no pudieron seguir su curso debido a la crisis financiera de 1994 y 1995, que en conjunción con el creciente ligamiento a la economía norteamericana y la falta de competitividad en México para ingresar otros mercados, no permitieron iniciar un proceso de diversificación comercial, por ende, no hubo disminución en la dependencia comercial guardada con Estados Unidos.

5. La continuidad en el estrechamiento de las relaciones entre México y la Unión Europea.

En el continuo proceso de integración de la Unión Europea, la estructura de la misma se iba haciendo cada vez más compleja. Tras la ampliación en 1995 en la que se anexan a la comunidad Suecia, Finlandia y Austria, la identidad del bloque como actor mundial fue tomando un papel preponderante a nivel global tanto en lo económico como en lo político, es por eso que los intereses europeos y mexicanos se volvieron más pronunciados, por lo que se reiteró la necesidad de intensificar las relaciones en materia

comercial y política. Este reforzamiento de relaciones requirió de medios institucionales más sólidos y que fueran *ad hoc* a la realidad en la que se situaban las mismas.

El 10 de abril de 1995, el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó el texto nombrado “Proyecto de Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea”. En torno a estos convenios, del desempeño en el diálogo, así como en las negociaciones llevó a ambas partes a firmar en París el 2 de mayo de 1995 la Declaración Solemne Conjunta. La negociación de éste acuerdo consideró cuatro orientaciones generales:

- ✓ **Objetivos Comunes:** en la que se manifiesta la necesidad de respetar el derecho democrático¹⁰, los derechos del hombre en torno a la Carta Universal de los Derechos Humanos, la preservación de la paz, seguridad, mantener una economía sana y promover el multilateralismo.
- ✓ **Ámbito político:** mediante encuentros periódicos, establecer las bases de un sistema de relaciones políticas más profundas, fomentando el diálogo y respetando la soberanía nacional de cada país.
- ✓ **Ámbito económico:** Establecer un marco general para aumentar el intercambio entre ambas economías.
- ✓ **Cooperación:** promover el apoyo mutuo en sectores específicos para el desarrollo de los mismos.

¹⁰ El respeto del derecho democrático se extiende en el contexto de la *Cláusula Democrática*, ésta se inscribe desde 1992 como una cláusula estándar presente en todos los acuerdos suscritos por la Unión Europea con terceros países en la que el respeto de los derechos humanos y el respeto de la democracia se definen como elementos esenciales en la relación con la Unión Europea, la misma establece: “*El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo*”.

6. Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)

6.a Conformación del TLCUEM.

Después de los acercamientos previos y mediante múltiples reuniones formales e informales para intensificar las relaciones entre ambas partes, el 11 de junio de 1997 se concluye la negociación, resultando de ésta tres documentos legales que permitieron una mayor certidumbre en los vínculos políticos, económicos y de cooperación entre el país latinoamericano y el bloque europeo.

Para el 8 de diciembre de 1997, en Bruselas se firma para la formalización de la negociación alcanzada el 11 de junio de ese mismo año el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

Este acuerdo se compone de tres instrumentos.

- ✓ Acuerdo Global: en el que se consideran los ámbitos y negociaciones respecto a la cooperación y el diálogo político.
- ✓ Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio: retoma artículos del acuerdo global para la liberalización comercial.
- ✓ Acta final: incluye el acuerdo global y sus anexos, el acuerdo interino y una Declaración sobre Servicios.

En este documento, en la cláusula de comercio se logra incluir temas relacionados con el trato preferencial y cuestiones de bilateralidad, se toma en consideración el alcance y los criterios de la liberalización y también se abordan temas, además de los comerciales, económicos, como es el movimientos de capital y pagos, la contratación pública y política de competencia.

Un aspecto fundamental del Acuerdo es el relacionado con la Cooperación, la cual abarca 29 ámbitos, y éste incluye la cláusula evolutiva; la cual da opción de avance en estos rubros.

En lo que respecta al Acuerdo Global, una vez más las tres áreas de interés se ponen de manifiesto:

- Diálogo político. Cuyos objetivos estuvieron encaminados a fomentar nuevas formas de cooperación mediante el uso de canales diplomáticos. El Acuerdo subraya la importancia de institucionalizar el diálogo político.
- Cooperación. Los rubros que se abordan en términos de cooperación son: industria, promoción a la inversión, servicios financieros, pequeñas y medianas empresas, aduanas, sociedad de la información, agricultura, minería, energía, transporte, turismo, estadística, administración pública, lucha en contra de las drogas y lavado de dinero, ciencia y tecnología, desarrollo humano y educación, cultura, servicios audiovisuales, comunicaciones e información, recursos naturales y preservación del ambiente, industria de la pesca, temas sociales y lucha en contra de la pobreza, cooperación regional, refugiados, derechos humanos y democracia, protección al consumo y protección a la salud.
- Avance de las relaciones de comercio, cuyo objetivo estuvo encaminado al establecimiento de una zona de libre comercio entre ambas economías. La negociación del Acuerdo se realizó en siete áreas: comercio de bienes, comercio de servicios, capital y movimientos de pagos, compras gubernamentales, políticas de competencia, propiedad intelectual y temas de controversia.

Para tomar decisiones en torno a los temas incluidos en las negociaciones, el 14 de julio de 1998 fue instituido un Consejo Conjunto entre México y la Unión Europea, suceso que marcó el inicio de la negociación comercial.

6.b Contenido del TLCUEM.

Por la evolución de los acercamientos entre México y la Unión Europea y por el resultado de las negociaciones comerciales entre ambos países, el 23 de marzo de 2000 se firma en Lisboa el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión

Europea. El Acuerdo surge de su reglamento (la Decisión 1/2000) y de la Decisión del Consejo Conjunto de la Unión europea y México (Decisión 2/2000).

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), se compone de dos documentos:

- El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.
- Decisión Conjunta 2/2000

Estos documentos, en donde se contiene el TLCUEM, que entró en vigor el 1 de julio de 2000, consideran los siguientes resultados en las negociaciones.

Liberalización de bienes industriales

La negociación consistió en:

- La Unión Europea comenzaría su liberalización arancelaria a partir de la tasa aplicada en México según el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
- México iniciaría su liberalización arancelaria a partir de la tasa aplicada de arancel de Nación Más Favorecida (NMF) para julio de 1998.
- La liberalización de productos importados por la Unión Europea desde México incluidos en la lista de eliminación de 2003 sería en cuatro fases iguales de reducción arancelaria.
- 47.6% de las importaciones mexicanas serían liberadas inmediatamente a la entrada en vigor del tratado, es decir, en julio 1º de 2000, tales productos se encuentran en la lista A del Anexo del Acuerdo.
- 5.1% de las compras mexicanas a la Unión Europea de bienes industriales, las cuales se incluyen en la lista B+ del anexo, quedarían liberadas para el 1º de enero de 2005 de acuerdo al siguiente calendario:

Cuadro 1. Calendario de desgravación arancelaria (TLCUEM). Bienes industriales, lista B+

Tasa arancelaria mexicana base	2000	2001	2002	2003	2004	2005
20	18	12	8	5	2.5	0
15	13	10	7	5	2.5	0
10	8	6	4	4	2	0
7	5	4	3	2	1	0
5	4	3	2	2	1	0

*Fuente: Tomado de De Mateo Venturini, Fernando, et al. The Free Trade Agreement between Mexico and the European Union, pag 208, en **Las Relaciones de México con la Unión Europea. Retos y Oportunidades**. Morales Pérez, Eduardo, coordinador. El Colegio Mexiquense, México 2003*

- El resto de las importaciones mexicanas provenientes del mercado europeo, es decir, el 41.7 de las mismas, incluidas en la lista C, serán desgravadas según el siguiente calendario:

Cuadro 2. Calendario de desgravación arancelaria (TLCUEM). Bienes industriales, lista C

Tasa arancelaria mexicana base	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20	18	12	8	5	5	4	3	0
15	13	10	7	5	5	4	3	0
10	8	6	5	4	4	3	1	0
7	5	4	3	3	2	2	1	0
5	4	3	2	2	2	1	1	0

Fuente: Tomado de De Mateo Venturini, Fernando, 2003

La desgravación arancelaria para los productos industriales exceptúa a los de la industria automotriz, los cuales tuvieron una negociación específica.

Existirá una cuota anual preferencial del 14% del número total de automóviles vendidos en México hasta el 31 de diciembre de 2003 y una cuota preferencial anual la cual incrementará hasta el 15% de los automóviles vendidos en México desde el 1 de enero de 2004 hasta el 31 de diciembre de 2006. La tarifa aplicable para los automóviles que gozan de la cuota preferencial anual será de 3.3% a la entrada del tratado en 2000, 2.2% en 2001, 1.1% en 2002, 0% en 2003. Los automóviles que estén fuera de la cuota pagarán en arancel del 10% a la entrada en vigor del tratado en 2000 y ésta disminuirá hasta alcanzar la liberalización arancelaria en 2006.

Liberalización de productos agrícolas y pesqueros

La Unión Europea es el principal importador a nivel mundial de productos agrícolas y mantiene una política agrícola con una clara orientación proteccionista de su mercado interno, lo cual resultó difícil negociar dicho sector, aunque por el reducido monto que se comercia entre México y la Unión Europea, las complicaciones para negociar dicho sector disminuyeron en gran medida¹¹.

¹¹ En la década de los cincuenta, en la segunda posguerra, bajo un contexto de carestía, la creación de la Política Agrícola Común Europea (PAC) que tenía como principal objetivo el desarrollo del sector agrícola, significó la creación del mecanismo para garantizar el abastecimiento y la autosuficiencia de alimentos. Actualmente la naturaleza de la PAC es la existencia de un sector económico sostenible, competitivo y de fácil adaptación y su objetivo está encaminado a ostentar la soberanía de la Unión Europea en materia agrícola para la aplicación de medidas que garanticen una agricultura sostenible, con la mínima presencia posible de distorsiones del comercio.

La Política Agrícola Común (PAC) está sustentada en los artículos 38 al 47 del Tratado de la Unión Europea. Los objetivos perseguidos por la PAC se enfocan al incremento de la productividad del sector agrícola, garantizar equidad entre la población que realiza actividades del sector con sus respectivos márgenes de ganancia, regular y estabilizar los mercados y garantizar los abastecimientos a precios razonables para los consumidores.

Uno de los instrumentos de operación de la PAC es el mecanismo de precios el cual persigue homologar los precios entre los productores europeos, garantizar la ayuda a productores y profesionales del sector, conseguir mediante este mecanismo un control sobre la producción y regular los flujos de intercambio en materia agrícola con países que no pertenecen a la Unión Europea.

Por otro lado están los mecanismos de ayudas los cuales se destinan principalmente a la producción así como a facilitar la comercialización y la competitividad de los productos agrícolas, pero también están dirigidos a pagos por superficie, a la ganadería y mecanismos compensatorios. Además de los objetivos perseguidos por los mecanismos de ayuda, también se apoya para la agrupación de productores, el abandono necesario de producciones o su reconversión y el apoyo en caso de plagas o enfermedades animales.

Para la negociación de la desgravación arancelaria, se dividieron los productos agrícolas en las siguientes categorías: 1.) Productos libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado, 2.) Productos liberalizados a tres años de la entrada del Acuerdo, 3.) Productos liberalizados a ocho años de haber entrado en vigor el TLCUEM, 4.) Productos cuya liberalización comenzaría a cuatro años de haber entrado en vigor el acuerdo y terminaría a los diez años cumplidos del Tratado, 4.a) Incluye los productos cuya desgravación sería después de nueve años de haber entrado en acción el acuerdo, 5.) Productos en la *lista de espera*, es decir, aquellos que representan sensibilidad para su desgravación arancelaria, 6.) Concede desgravaciones con base en cuotas de importación, 7.) Incluye productos con tratamiento preferencial pero no de liberalización completa. Para el año 2000, a la entrada del TLCUEM, el 58.2% de las importaciones agrícolas europeas quedaría libres de arancel, mientras que para las exportaciones europeas penetrando al mercado mexicano, 27.6% quedarían liberadas a la entrada del tratado. Para 2003, un 10% más de las importaciones de la Unión Europea serían desgravadas, para las mexicanas sería de 10.3%. En 2010, el 0.6% de las importaciones del bloque europeo provenientes del país latinoamericano serán desgravadas, en el mismo año, el 3.8% de las compras mexicanas gozarán de arancel cero.

Reglas de origen.

Las reglas de origen, es decir, los criterios necesarios para caracterizar a un producto como originario de una región son indispensables en la conformación de una zona de libre comercio, cuya importancia reside en la aplicación de derechos y restricciones para la circulación de mercancías libre de arancel o con alguna preferencia de la misma naturaleza según el origen de dichas mercancías para la circulación preferencial de los productos dentro del bloque constituido.

En el tenor del mejor funcionamiento en los sistemas de precios y el máximo aprovechamiento de las ayudas se implementan en conjunción a éstos, controles sobre la producción, sobre las importaciones y las exportaciones.

En el contexto del TLCUEM, los apéndices II y IIA señalan el nivel de transformación requerida de los materiales no originarios para considerarlos como originarios. Por otro lado, también se señala el grado de transformación de los productos para que tengan el salto arancelario, es decir, un producto cambia de clasificación arancelaria cuando este ha recibido una transformación sustancial y tiene los atributos para considerarse como un bien originario de la región. Además, el Acuerdo contempla una cláusula de *minimis* que indica que los materiales importados que contribuyen en menos del 10% del precio de un producto no pueden ser considerados en el *status* de bienes originarios. Para las industrias del calzado y textiles se exceptúa esta regla. Además las autoridades competentes de cada economía especificarán los procedimientos administrativos para adquirir los certificados de origen, así como las condiciones para calificar a los productores como exportados aprobados.

Según la dificultad para aplicar las reglas de origen, los apéndices contemplan reglas definitivas en el apartado II y reglas provisionales sujetas a cambios según sea necesario en el apartado IIA.

Antidumping y disposiciones de controversia.

Los derechos y obligaciones en materia de antidumping son derivados de la Organización Mundial del Comercio (OMC) según lo contemplado en el artículo VI del GATT (General Agreement on Trade and Tariffs). Asimismo, las disposiciones de controversia se abordan según lo establecido en el Acuerdo sobre Subsidios y Disposiciones de Controversia.

Salvaguardas.

El tratado como tradicionalmente se hace en la mayoría de los acuerdos comerciales, incluye especificaciones acerca de las medidas adoptadas en caso de que un sector

productivo nacional se vea dañado o amenazado de un posible daño por la liberalización del mismo.

Usualmente, salvo cuando se requieran disposiciones distintas, las medidas de salvaguarda se aplican con la suspensión de la preferencia arancelaria, ésta no debe exceder un año (excepcionalmente se puede aplicar hasta por tres años en sectores específicos) y en el futuro no se puede aplicar sobre el mismo bien. La justificación de la medida de salvaguarda debe ser aprobada por el Comité Conjunto el cual debe designar la solución de la misma en un período de 30 días, si se excede el tiempo de solución para la aplicación de la salvaguarda, ésta se llevará a cabo.

Casos de escasez.

Se pueden suprimir restricciones a las exportaciones o tarifas impositivas a las mismas cuando exista escasez aguda de un bien en el mercado nacional. Éste tipo de medidas las considera el Acuerdo en el sentido de que la liberalización comercial principie problemas de abastecimiento al mercado nacional.

Normas técnicas.

El capítulo de normas técnicas, en similitud con otros incluidos en el TLCUEM, está elaborado a la par de lo dispuesto por la OMC, en este caso, se sustenta en el Acuerdo sobre Barreras Técnicas sobre el Comercio de la OMC (TBT, por sus siglas en inglés). El TLCUEM establece la formación de un Comité Especial de Reglas y Regulaciones Técnicas para la solución de problemas y diferencias, además que dicho Comité sirve como foro de trabajo en asuntos relacionados.

Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Las medidas del Acuerdo se sustentan en las Medias Sanitarias y Fitosanitarias establecidas por la OMC, las cuales tienen el objetivo de preservar la salud y atacar los riesgos a la vida humana, la animal y vegetal. El capítulo destinado a tales medidas establece también la formación de un Comité Encargado del monitoreo del cumplimiento de las normas y la cooperación de ambas partes, así como la evaluación de las disposiciones tomadas en cuenta, la transformación de las mismas y elaboración de nuevas.

Comercio de servicios.

Para cumplir con las negociaciones establecidas, éstas se fundamentan en tres principios fundamentales que derivan de las disposiciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS):

- a. Acceso a mercados: prohibición para imponer restricciones de carácter cuantitativo a la comercialización de servicios.
- b. Tratamiento nacional: debe existir un tratamiento de menos favorable para la prestación de servicios extranjeros que el que se da a los propios oferentes nacionales de servicios.
- c. Tratamiento de Nación Más Favorecida: se debe dispensar igual trato a todos los interlocutores comerciales sobre la base de no discriminación.

De acuerdo a los principios señalados se aplican las siguientes obligaciones:

- a. Tres años después de haber entrado en vigor el Tratado se establecerán las reservas a la aplicación de los principios antes mencionados.
- b. Tres años después de haber entrado el Tratado se establecerán los pasos para la negociación de un acuerdo para el mutuo reconocimiento de licencias para la prestación de servicios profesionales.

- c. Las excepciones sobre la prestación de servicios contemplan a los audiovisuales, aéreos y de cabotaje marítimo.

Transportación marítima.

En aplicación con los tres principios sobre los servicios, y con las reservas sujetas a negociación se puede tener acceso a puertos de forma libre, al uso de infraestructura y al uso de servicios marítimos auxiliares.

Servicios financieros.

En lo que respecta a la prestación de servicios financieros, lo negociado quedó básicamente establecido en lo siguiente:

- a. Cada parte permitirá que los proveedores de servicios financieros de la otra parte tengan presencia comercial en el territorio en el que se están prestando tales.
- b. Las partes actuarán de forma recíproca ante las medidas concedidas para el establecimiento y operación de servicios financieros.
- c. Se aplica trato nacional, trato de Nación Más Favorecida, pero no de acceso a mercados en el sentido que se puede limitar el número de actividades concedidas para la operación de servicios financieros de la otra parte.
- d. Tres años después de entrada en vigor el tratado se debe establecer el nivel de liberalización del sector.
- e. Además se establece la formación de un Comité Especial de Servicios Financieros el cual debe supervisar el cumplimiento del capítulo de servicios financieros, debe considerar los tópicos respecto a las operaciones concedidas, revisar el capítulo para otras negociaciones sobre integración económica por una de las partes y sus posibles modificaciones al mismo.

Inversiones y pagos relacionados.

La negociación cubre la inversión directa, la inversión en bienes inmuebles y la compra y venta de valores. Lo incluido en el Tratado establece la eliminación progresiva a las restricciones sobre las inversiones relacionadas a los pagos. No existe un calendario para tal eliminación a las restricciones y será establecido según los criterios de cada país y a sus políticas nacionales. Además se determina la no introducción de nuevas restricciones en pagos relacionados con la inversión directa. Por otro lado, si se consideran las restricciones a las inversiones siempre y cuando existan justificaciones vinculadas con problemas cambiarios o en balanza de pagos, a lo cual puede ser aplicada una medida de salvaguardia.

Cooperación en materia de competencia.

Según el capítulo dedicado a la competencia, debe existir voluntad de los gobiernos de las partes firmantes para que las leyes de cada economía vayan en contra de prácticas que no favorezcan la libre competencia y que pudieran repercutir sobre los beneficios propios del TLCUEM, en especial, todo tipo de práctica monopólica. Además se deben establecer mecanismos de cooperación entre los dos gobiernos para la aplicación de leyes de competencia que favorezcan ambas partes.

El objetivo de los mecanismos de cooperación en materia de competencia es el de promover la cooperación y la coordinación entre México y la Unión Europea en sus respectivas leyes de competencia, la asistencia mutua en áreas necesarias, desarrollar intereses en ambas partes en lo respectivo a competencia y hacer claras las diferencias en la aplicación de las previsiones de competencia pertinentes a las legislaciones domésticas.

Propiedad intelectual.

Las disposiciones respecto a propiedad intelectual se encuentran descritas en dos partes del TLCUEM. Primero en la Decisión del Acuerdo Interino, al cual establece la formación de un Comité Especial en Materia de Propiedad Intelectual, el cual debe solucionar los conflictos de la materia y en caso de no encontrar solución en el Comité encargado, se debe ceder el procedimiento al Comité de Solución de Controversias. La segunda parte de la negociación, la cual se incluye en el Acuerdo Global, se circunscribe a las obligaciones derivadas internacionalmente según el Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, a la Convención de París, el Convenio de Berna para la Protección Obras Literarias y Artísticas, la Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes, la Convención de Roma para la Protección de Intérpretes, entre otras.

Solución de Controversias.

La solución de controversias se circunscribe a dos ámbitos: a los relacionados a cuestiones políticas y de cooperación y respecto a lo comercial. Para la solución de las primeras cuestiones, se deben tomar en cuenta decisiones unilaterales según se considere apropiado pero en comunicación con el Comité Conjunto cuando una de las partes no ha cumplido con los compromisos adquiridos.

En lo que respecta a solución de controversias comerciales, puede llevarse a cabo un proceso de solución en dos etapas, la primera de consulta, la cual tiene el objetivo de solucionar la problemática en torno a la negociación y cooperación bilateral y que de no ser negociada medida alguna, se puede recurrir a una segunda fase de arbitraje, en el cual se buscará la solución de la controversia mediante la diligencia de un grupo especialmente encargado para la resolución de la misma, además el grupo encargado definirá el procedimiento para la solución de la controversia, si éste determina si existe alguna falta al Tratado.

II. TENDENCIAS GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA. 1990-2005

1. La concentración comercial mexicana en Estados Unidos.

- **El comercio mexicano y la economía estadounidense.**

2. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea antes del TLCUEM.

(1990-1999).

3. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea en el funcionamiento del TLCUEM.

II. TENDENCIAS GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA. 1990-2005

1. La concentración comercial mexicana en Estados Unidos.

Uno de los elementos más importantes de la configuración de la economía mundial desde la década de los noventa es la tendencia a la transformación de las economías nacionales independientes en una sola economía global con procesos de producción y comercialización distribuidos en todo el mundo, en función de las ventajas comparativas y competitivas que tienen las naciones. En este sentido, muchos países han aprovechado las ventajas de esta reconfiguración mundial para asegurar su participación en la nueva economía mundial. Tal es el caso de países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.¹

La globalización de la producción y del comercio ha aumentado la importancia de factores cruciales para la inserción exitosa de los países a la nueva estructura económica mundial. Estos elementos son el aumento de la tecnología avanzada y mano de obra calificada, la tecnología como elemento central de la competencia internacional, demanda mayor de alta capacitación en personal y la prevalencia de las ventajas competitivas sobre las comparativas.²

¹ El desenvolvimiento de algunos países de Asia Oriental (Hong Kong, Corea, Singapur, Malasia, Tailandia, China, Taiwán, Filipinas e Indonesia) da cuenta del aprovechamiento de factores endógenos y externos que han generado un crecimiento tan rápido, disminución de la pobreza e integración a los mercados mundiales. En los períodos 1970/1980 y 1980/1990, la tasa de crecimiento en Asia Oriental ascendió a 9.8% y 7.0% respectivamente. Este rápido y sostenido crecimiento no resultó ajeno a las elevadas tasas de inversión bruta interna, cuyos registros han representado 20.0%, 29.7% y 35% en 1965, 1985 y 1991 respectivamente. Junto a la inversión y al aumento notorio en la productividad, las exportaciones han desempeñado un papel fundamental en las tasas de crecimiento económico, el crecimiento de las exportaciones para los períodos 1960/1970, 1979/1980 y 1980/1991 ha sido de 11.2%, 8.1% y 8.5%. Estos referentes no son independientes de un pensamiento estratégico y apoyo selectivo a actividades que generen desarrollo. Entre otras cosas, el impulso de tecnologías de información, y en general, inversión en Investigación y Desarrollo (I&D) han permitido la inserción exitosa de estos países a la economía mundial.

² Para explicar el desempeño de las exportaciones, y así la exitosa inserción de algunos países, es necesario recurrir a la teoría de las ventajas competitivas de Michael Porter, quien define que la competitividad es la habilidad de las empresas e industrias para ganar o mantener participaciones de

Un componente adicional al esqueleto de la economía mundial es el aumento en las formaciones de bloques regionales de comercio como medio para participar de manera más dinámica en el escenario mundial ante la expansión de la competencia internacional. Desde algunas perspectivas, se considera que el regionalismo y el multilateralismo son compatibles. Esta idea se sustenta en el supuesto de que la armonización o unificación de reglamentaciones nacionales en una entidad regional facilitará la interlocución para el comercio en la zona y fuera de la misma. En cualquier caso, la existencia de posturas que conciben compatible o no al multilateralismo con el regionalismo, no niega la realidad de que el mundo ha venido avanzando en una tendiente integración regional configurada en un sistema internacional multipolar³, en el cual los países requieren de estrategias a fin de integrarse exitosamente al orden internacional.

En el tenor de la formación de bloques económicos y estrechamiento de relaciones comerciales en torno a los nuevos actores de la economía y política internacionales, existen dos hechos que marcan puntos importantes dentro del proceso de liberalización de la política comercial mexicana y de mecanismo para anclar a México a la dinámica internacional. El primero de ellos es el

mercado (exportaciones) en contra de otros competidores. Para una explicación más amplia de la teoría de las ventajas competitivas de Michael E. Porter, consúltese el anexo al final de la presente investigación.

³ A partir de la culminación de la Guerra Fría, existe la tesis de que el orden internacional ha dejado su tendencia unipolar y se ha comenzado a gestar un proceso de ordenamiento tripolar de la política y economía internacionales, en el cual Japón y la Unión Europea, junto con Estados Unidos, han establecido zonas geoestratégicas a fin de establecer centros de poder. Es un hecho que a partir de 1945, existe convergencia, principalmente en el ámbito económico, entre la Unión Europea, Japón y Estados Unidos (La participación de la Unión Europea y Japón en el PNB mundial, supera a la porción que aporta Estados Unidos a éste; existe una parte importante entre estos países en la posesión de reservas monetarias internacionales; existe una proporción importante en éstos países de la inversión en Investigación y Desarrollo (I&D) con respecto a su producto nacional, las tres economías tienen un número de votos superior a otros países en el Fondo Monetario Internacional). Las características de Japón y la Unión brindan expectativas acerca de la formación de un sistema tripolar al lado de Estados Unidos. Por el lado de la nación nipona, las cualidades que le brindan certidumbre como actor político y económico de ascenso potencial es un alto valor de activos acumulados por parte de las firmas de origen japonés, una banca estable y fuerte, inversión altas en desarrollo de tecnología, capital humano altamente desarrollado y corporaciones fuertes de carácter transnacional. En el caso del bloque comunitario, además de las características ya señaladas, éste mantiene una posesión importante de reservas monetarias internacionales, también representa uno de los principales proveedores de fondos en la Organización de las Naciones Unidas y es la primera potencia exportadora en términos absolutos. La visión unipolar del orden internacional se va difuminando en los elementos que proyectan al futuro el ascenso de la Unión y Japón como centros de poder y ante los evidentes problemas internos y externos de Estados Unidos por mantenerse perpetuamente en el ejercicio de una influencia global de dominio.

ingreso al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) en 1986⁴, el otro es la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Ambos acontecimientos son importantes porque significaron cambios institucionales que limitaron el carácter discrecional de la política comercial mexicana.

La firma del TLCAN mantiene una relación estrecha con la decisión de institucionalizar la apertura comercial y además denota la materialización de la relación histórica de concentración comercial de México en Estados Unidos de Norteamérica, fue un paso “natural” que reconoció los procesos reales que se suscitaron en la década de los ochenta.

Las causas que dieron lugar a la génesis de la institucionalización de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos fueron la conversión de México de un país exportador petrolero, de materias primas y productos agropecuarios a un país exportador de manufacturas⁵; el creciente poder político y económico de las empresas exportadoras principalmente de inversión extranjera directa de origen estadounidense y el crecimiento del comercio exterior respecto al Producto Interno Bruto, tanto de México como de Estados Unidos.

⁴ El ingreso al GATT se tomó como parte de la política interna, aunque no se puede negar que existió una complementariedad de razones por parte del escenario internacional y las presiones derivadas de éste, para considerar la adhesión de México al Acuerdo. Dentro de los agentes más importantes que razonaron el ingreso al GATT estuvieron los sectores industriales orientados a la exportación, los acreedores extranjeros y las cámaras de comercio asociadas a ellos. Las razones que hicieron reconsiderar la adhesión fue el cumplimiento por parte de México de las reglas del GATT sin ser parte de éste y sin recibir los beneficios de la membresía, la caída de las exportaciones petroleras y la mayor importancia relativa de las exportaciones manufactureras que requería de ser tratadas preferencialmente por terceros países. Los beneficios que se obtendrían por la entrada al organismo multilateral serían el aseguramiento del acceso de mercancías mexicanas a los mercados internacionales, salvaguardas para la protección de industrias afectadas por el comercio exterior y mecanismos adicionales que derivaban del GATT para solucionar desacuerdos comerciales.

⁵ A partir de 1983, las exportaciones petroleras comenzaron a decrecer a un ritmo acelerado, pasando en ese año de 71.8% del total de las exportaciones a 68.16% en 1985, 39.34% en 1986, 32.48% en 1988, 30.43% en 1991, 24.7% en 1993 y 17.4% en 1995. En el caso de las exportaciones manufactureras, estas comenzaron un proceso de expansión a partir de 1982, representaban 14.21% de las exportaciones totales. En 1983 éstas representaron el 20.5% del total exportado, el 23.5% en 1983, el 44.4% en 1986, 56.45% en 1988, 59.74% en 1991, 66.03% en 1993 y 73.2% en 1995. En 1983, las exportaciones petroleras cayeron 8.10% respecto al año anterior, pero su caída más dramática fue en 1986, éstas decrecieron 73.25% respecto a 1985. Por el lado de las exportaciones manufactureras estas crecieron 30.7% en 1983 en relación al año anterior y a la inversa de las exportaciones petroleras, estas registraron crecimiento importante en 1986, con una tasa de 48.24 % respecto al periodo precedente.

Las explicaciones mexicanas que decidieron la negociación del TLCAN fueron evitar la pérdida de inversiones extranjeras frente a Europa Oriental, que surgía como nuevo competidor internacional después de la caída del Muro de Berlín; contrarrestar el proteccionismo estadounidense, debido a la alta concentración de las exportaciones mexicanas en el país del norte; evitar las desviaciones de comercio provocada por la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá; aprovechar las ventajas derivadas de la globalización de la producción y por último, formalizar el proceso de integración de las economías mexicanas y estadounidense. La presión que ejercieron los exportadores mexicanos y las multinacionales fue significativa para apresurar las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos⁶. Los factores que dieron origen a estas demandas fueron la inestabilidad macroeconómica, la flexibilidad incierta de los derechos de propiedad, las crecientes exigencias de los grupos proteccionistas mexicanos y el comportamiento proteccionista de la nación estadounidense.

En resumen, la estratificación de la economía mundial en bloques comerciales y las débiles perspectivas de expansión de comercio e inversión en mercados alternativos a América del Norte indujeron a México a profundizar y consolidar sus vínculos hacia América del Norte, especialmente con Estados Unidos. En este escenario, se inició el debate en torno a la firma del TLCAN. Las explicaciones del círculo político fueron muy parecidas a las utilizadas para la negociación de adhesión de México al GATT: se argumentaba que no existía reciprocidad de los socios comerciales como respuesta a la apertura unilateral de México.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte quedó constituido como una versión ampliada de la Asociación de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, por supuesto, con las adecuaciones y el manejo de aspectos que profundizan aspectos competentes a la integración de México. Los objetivos del

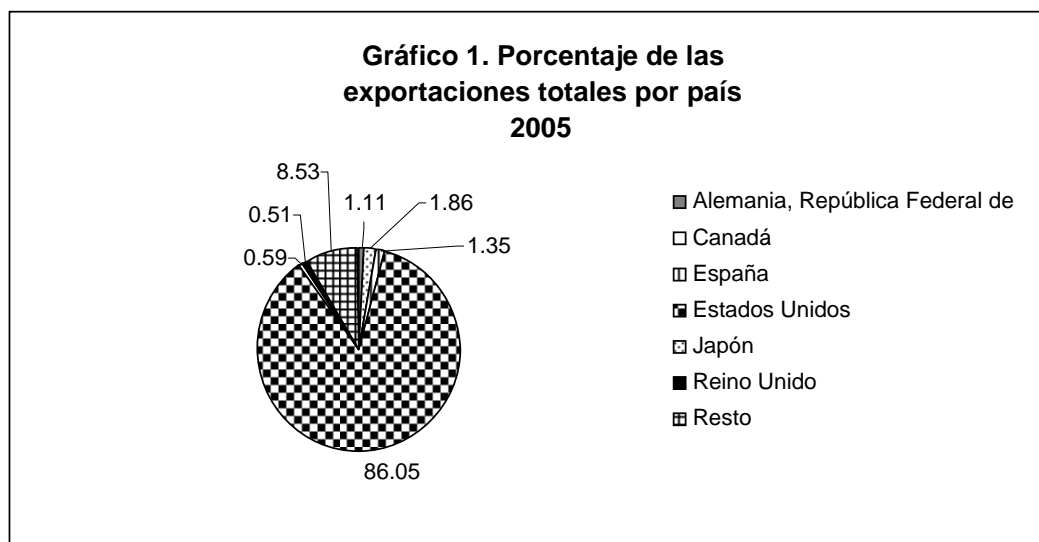
⁶ El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) es una asociación empresarial que representa al grupo de intereses de los exportadores mexicanos, está asociada con inversionistas mexicanos y estadounidenses. Es la sección de asuntos exteriores de la principal cámara empresarial, CCE. La presión de esta asociación fue decisiva para la negociación del Acuerdo.

TLCAN están expresados en el artículo 102 del mismo; textualmente el Tratado plantea:

“Artículo 102. 1. Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a.) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;*
- b.) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;*
- c.) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*
- d.) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;*
- e.) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias y;*
- f.) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.”*

El análisis de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos da cuenta de que no se ha materializado el que debería ser un objetivo central de la política comercial mexicana: la diversificación geográfica de los mercados externos del país (Gráfico 1). Cuando el comercio externo se concentra geográficamente es susceptible de verse afectado por cambios en la demanda de importaciones del país de destino, así como cambios en los precios en los mercados internos de los países receptores de mercancías, aún cuando exista una variedad amplia de productos de exportación. Esta situación puede verse reflejada drásticamente en la actividad económica de un país cuando en éste el sector exportador pesa demasiado. La relación comercial entre México y Estados Unidos evidencia lo anterior.



Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL, CEPAL

Las relaciones de México con el mundo están limitadas por los vínculos económicos y políticos de Norteamérica. Existe un contraste importante entre la negociación del TLCAN respecto a otros tratados de libre comercio, incluido el suscrito con la Unión Europea (TLCUEM). Se distingue un paralelismo entre los acuerdos de Norteamérica y el firmado entre México y el bloque comunitario, que consiste en la existencia de disparidades en el nivel de desarrollo entre los integrantes de dichos acuerdos, pero existen diferencias entre el TLCAN y el TLCUEM apreciadas en los objetivos buscados en el proceso de negociación de cada tratado.

El TLCAN fue una de las estrategias de mayor importancia para la inserción mexicana a la dinámica internacional, además buscó los objetivos ya señalados. En contraste, la negociación del TLCUEM no fue un factor determinante en la inserción de México en el mundo, no sólo por el momento económico en que fue firmado, sino por el menor peso relativo que tiene la Unión Europea frente a Estados Unidos como socio comercial de México. Es decir, la negociación y firma del TLCAN fueron decisivas para que México se integrara comercialmente a los mercados internacionales, además atrajo inversiones como parte de su estrategia de desarrollo. Por otro lado, la negociación del TLCUEM concentró sus objetivos en la sola formalización de

las relaciones comerciales entre ambas economías como parte de la estrategia comercial sin las pretensiones que se levantaron con la firma del TLCAN.

La inclusión de la Cláusula Democrática,⁷ constituye una de las diferencias más relevantes entre el TLCAN y el TLCUEM. La Cláusula imprime un rasgo común de las negociaciones de la Unión Europea con terceros países, pero además otorga a México una nueva forma de construir sus relaciones exteriores. Por otro lado, el TLCUEM considera un Acuerdo sobre Diálogo Político y Cooperación, un aspecto contrastante que destaca respecto del TLCAN y que dota al Acuerdo con la Unión Europea de una naturaleza que va más allá de los aspectos comerciales y de inversión. Los instrumentos de diálogo y cooperación constituyen un gran potencial en las relaciones entre México y la Unión Europea y fomenta la mejora en la calidad de las integraciones internacionales⁸, elementos carentes en el Acuerdo firmado en América del Norte por estar limitado a cuestiones sólo de índole comercial. En este sentido, el libre comercio entre México y la Unión Europea se inscribe en un marco más amplio de cooperación en diversas áreas, cabe mencionar que dichas áreas de cooperación no se han aprovechado en su totalidad por México.⁹

El comercio mexicano y la economía estadounidense.

El comportamiento del mercado externo mexicano a la par de las variaciones del ciclo económico de Estados Unidos refleja la alta concentración,

⁷ No sólo la inclusión de la Cláusula Democrática, el Acuerdo contempla varios rubros en los que el libre comercio es tan sólo una parte de la amplitud del Tratado, es decir, la inserción del TLCUEM se da en un marco más amplio que incluye el diálogo y la cooperación, lo cual constituye una diferencia sustancial entre el TLCUEM y el TLCAN.

⁸ El 1º de abril de 2005 entró en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, al igual que el TLCUEM considera no sólo los aspectos comerciales en las negociaciones de libre comercio, además se pretende establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral, por ello, en el Acuerdo entre México y Japón se consideran nueve áreas sobre las cuales se puede intervenir mediante la cooperación bilateral.

⁹ Las áreas de cooperación contempladas en el TLCUEM incluyen lo siguiente: industria, promoción a la inversión, servicios financieros, pequeñas y medianas empresas, aduanas, sociedad de la información, agricultura, minería, energía, transporte, turismo, estadística, administración pública, lucha en contra de las drogas y lavado de dinero, ciencia y tecnología, desarrollo humano y educación, cultura, servicios audiovisuales, comunicaciones e información, recursos naturales y preservación del ambiente, industria de la pesca, temas sociales y lucha en contra de la pobreza, cooperación regional, refugiados, derechos humanos y democracia, protección al consumo y protección a la salud.

dependencia, y por ende, la vulnerabilidad comercial que tiene México ante las variaciones de demanda externa estadounidense. Al inicio de la década de los noventa, el 70.87% de las ventas externas mexicanas fueron dirigidas al mercado norteamericano, de este porcentaje, el 98.8% fue destinado a Estados Unidos. Después del país mencionado, los principales destinos mexicanos de exportación en orden descendente fueron Japón, España, Francia, Países Bajos, Alemania, Canadá, Israel, Bélgica y Luxemburgo, pero éstos representaron tan sólo 17.95% de las entregas totales mexicanas al exterior en ese año.

Debido a la reanimación de la economía mexicana en 1990, el creciente flujo de capitales y la expansión de algunas ramas manufactureras de exportación, se generó una expansión de las compras externas, sobre todo de insumos intermedios para la industria automotriz (la importación de bienes intermedios creció 18.3% respecto al año anterior y la de insumos para la industria automotriz creció 87.3%), así como de bienes de capital (con un crecimiento de 43.0%). El principal proveedor externo fue Estados Unidos, con el 67.07% de las compras totales mexicanas seguido de la República Federal de Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, España, Italia y Suiza, con 20.24% de la suma importada por México.

La tendencia recesiva estadounidense, experimentada entre 1990 y 1991, se revirtió en 1992 acompañada de un rediseño de estrategia de sus empresas a fin de recuperar competitividad. La notable recuperación de las economías canadiense y estadounidense hizo que América del Norte presentara un incremento notable de sus importaciones lo que resultó favorable para las exportaciones mexicanas cuyo destino a la región fue 75.14% de sus ventas totales. La integración de la industria automotriz con plantas ubicadas en Estados Unidos permitió que se aprovechara la expansión de demanda por importaciones de este país.

El buen desempeño de la economía estadounidense en 1994 y 1995 y el funcionamiento del TLCAN fomentaron un crecimiento de las exportaciones mexicanas, de 22% hacia Estados Unidos y de 14% al mercado canadiense,

respecto al año anterior. El aumento considerable de las exportaciones manufactureras no tradicionales, sobre todo de las industrias con mayor contenido tecnológico (productos metálicos, maquinaria y equipos, industria automovilística y máquinas para el procesamiento de información) disminuyó el efecto que provocó la merma en los ingresos por concepto de ventas de petróleo.

Entre 1997 y 1999, el crecimiento total de las exportaciones mexicanas fue de 10.27% nuevamente con creciente participación concentrada en el mercado de Estados Unidos (en promedio la participación de este país como receptor de ventas mexicanas fue de 87% del total exportado).

Hacia finales de 1999, la expansión de la economía estadounidense mantuvo sus efectos positivos sobre el comercio mexicano, con una mayor acentuación en las actividades maquiladoras de exportación. Al contrario, las repercusiones de la contracción de la economía estadounidense en 2001 sobre la expansión del comercio exterior mexicano se hicieron notar: las exportaciones tuvieron un crecimiento raquítico de 3% en el período 2000-2001.

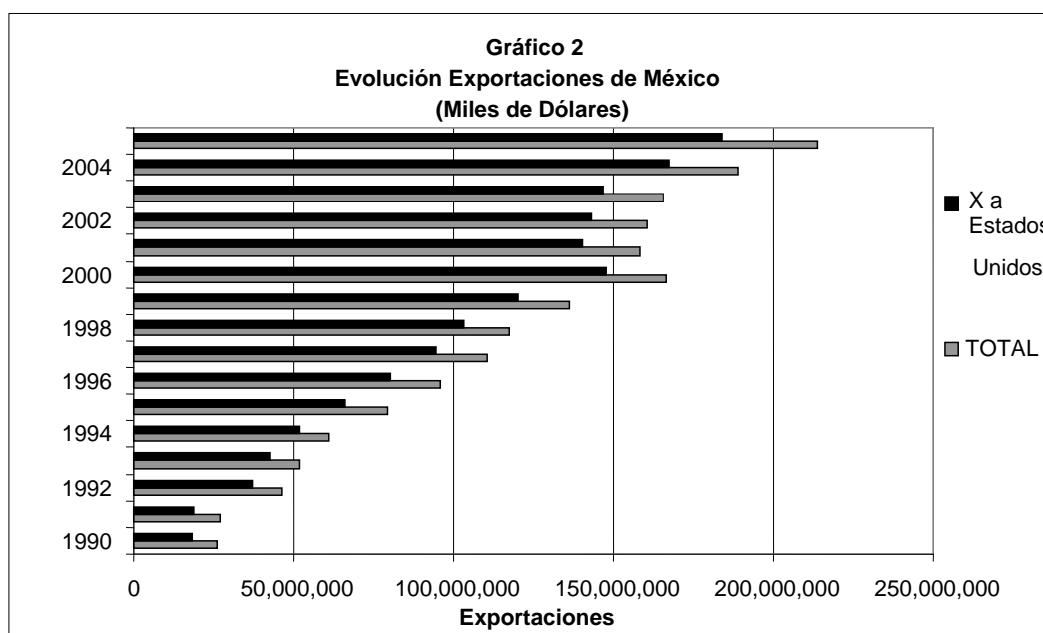
Desde 2001, México empezó a perder espacios en el mercado del Norte debido a los retrocesos relativos en competitividad, por efectos de atrasos cambiarios, y por la mayor participación que comenzaron a tener otros competidores en el mercado estadounidense en detrimento de la presencia de productos mexicanos en este mercado¹⁰. A partir de este año la tasa de crecimiento de las exportaciones dirigidas al mercado estadounidense estuvo por debajo del crecimiento de las exportaciones totales del país y por debajo de la tasa de

¹⁰ México mantenía una posición privilegiada respecto de otros países, específicamente con China: en primer lugar por la cercanía geográfica entre México y Estados Unidos, que se reflejaba principalmente en bajos costos por transporte y en segundo lugar por la incidencia que tenía el TLCAN sobre las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. Por otro lado, China no pertenecía a la OMC, hecho que se traducía en una diferencia de privilegios arancelarios entre México y su vecino del norte. A pesar de la posición que mantenía México respecto a China, los rezagos en productividad, así como en Investigación y Desarrollo no evitaron el desplazamiento de México por el país asiático como proveedor del mercado estadounidense.

En 2000, la participación de los productos mexicanos en las importaciones manufactureras de Estados Unidos era de 14.99% frente a 4.13% de participación de productos chinos. En 2004, la participación de los productos chinos dentro de las importaciones totales estadounidenses significaban el 25.68%, mientras que los mexicanos representaban 18.45%. (Vázquez Tirado, P. 2002)

crecimiento de las importaciones de Estados Unidos, en parte, debido a la pérdida de competitividad en la industria mexicana frente a la competencia de oferentes más fuertes.

En resumen, el crecimiento del mercado exportador mexicano está ligado de forma directa a la demanda de importaciones estadounidense, en consecuencia, cuando se habla de un aumento de las exportaciones mexicanas, implica que este crecimiento es el resultado de un aumento de las ventas a Estados Unidos (Gráfico 2). Esta concentración comercial ha mostrado la vulnerabilidad del mercado externo mexicano a las fluctuaciones de la economía estadounidense.



Fuente: Elaboración propia con datos de BADECEL, CEPAL

Gran parte del dinamismo económico mexicano se asocia al sector externo¹¹, por ello, el hecho de que México aglutine de tal forma su comercio en un solo mercado no sólo se traduce en la extenuación del comercio al comportamiento de los ciclos económicos estadounidenses, sino del funcionamiento mismo de la economía. Por otro lado, la carencia de instrumentos que satisfagan los

¹¹ Según datos de la OCDE, el ratio de apertura de México (la suma de las exportaciones y las importaciones dividida por el PIB) es de 65.14 en el año 2006.

estándares de competitividad internacional ha desplazado a México como principal proveedor del mercado estadounidense, lo que suma otro elemento en contra que sensibiliza al mercado exportador mexicano ante las decisiones de consumo estadounidense.

2. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea antes del TLCUEM (1990-1999).

“Una economía altamente dependiente de los ingresos generados por las exportaciones de unos pocos productos o hacia algunos mercados es más vulnerable que otra cuyas exportaciones sean más diversificadas. De la misma manera, productos con un consumo poco dinámico tampoco puede generar un crecimiento económico sostenible. Otro criterio para medir la calidad de inserción internacional de una economía son el contenido tecnológico o el valor agregado neto de las exportaciones, así como los vínculos productivos que las actividades exportadoras originan al interior de la economía, en el sector manufacturero o el primario, o en el de servicios”.¹²

Para reducir la vulnerabilidad del sector externo mexicano ante las fluctuaciones de la economía estadounidense derivada de la concentración comercial, es menester que las ventas mexicanas abarquen una mayor número de espacios geográficos; asimismo, los orígenes de las compras mexicanas debe cubrir una gama heterogénea. En la actualidad la Unión Europea se ha constituido como un actor político y económico cuya incidencia a nivel internacional no es marginal y ha logrado erigirse como un centro de poder, en otras palabras, la Unión Europea ha formado un contrapeso político y económico ante la importancia internacional de Estados Unidos. En este tenor, la Unión Europea es un espacio de creciente influencia mundial que debe aprovecharse para que el mercado externo mexicano logre diversificarse.

¹² Kuwayama, Mikio; Durán Lima, José E. “**La Calidad de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe en el Comercio Mundial**”. División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL. Santiago de Chile, 2003.

Los esfuerzos de política comercial no se han acercado a los requerimientos de diversificación. A inicios de la década de los noventa, las exportaciones dirigidas a Estados Unidos representaban 70% del total de exportaciones mexicanas, mientras que las dirigidas a la Comunidad Europea eran 12.65% del total vendido. En el período comprendido entre 1990 y 1999, el destino de las entregas mexicanas al bloque comunitario estuvo dirigido a sólo seis países: Alemania, España, Reino Unido, Francia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos. Esta situación refleja la concentración de las ventas de México en espacios limitados del bloque europeo. Por otro lado, la participación de la Unión Europea como destinatario de las mercancías mexicanas dejó de tener importancia relativa en 1992. Entre 1990 y 1991, las exportaciones de México dirigidas a este espacio eran acaparadas en aproximadamente 13% del total exportado por México; en el siguiente año, dicho porcentaje se redujo a 7.22%, al mismo tiempo, las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado estadounidense mostraron una expansión cercana al 100%; en otras palabras, en 1992 la penetración de los productos mexicanos en el bloque europeo estuvo en detrimento de su participación creciente en el espacio norteamericano, este hecho coincide con la recuperación económica de Estados Unidos y contracción de la economía alemana, uno de los destinos más importantes de las ventas mexicanas en el bloque europeo.

En el período comprendido entre 1990 y 1994 la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas dirigidas al bloque comunitario tuvo un comportamiento negativo de 3.89%, mientras que las importaciones tuvieron una expansión de 17.57% en el mismo período. El constante deterioro de las ventas mexicanas en el mercado comunitario europeo y el aumento de las importaciones provenientes de dicha región geográfica han traducido la relación comercial de las partes en el creciente déficit comercial mexicano con la Unión Europea en toda la década de los noventa (Cuadro 1). El déficit de la balanza comercial tuvo un crecimiento promedio de 50% entre 1990 y 1994.

Cuadro 1.			
Evolución del comercio entre México y UE			
Base 1990=100			
	Importaciones provenientes de la UE	Exportaciones destinadas a la UE	Déficit Comercial México-UE
1990	100	100	100
1991	125.60	100.57	193.85
1992	149.85	100.17	285.27
1993	153.21	78.65	356.44
1994	188.70	83.15	476.43

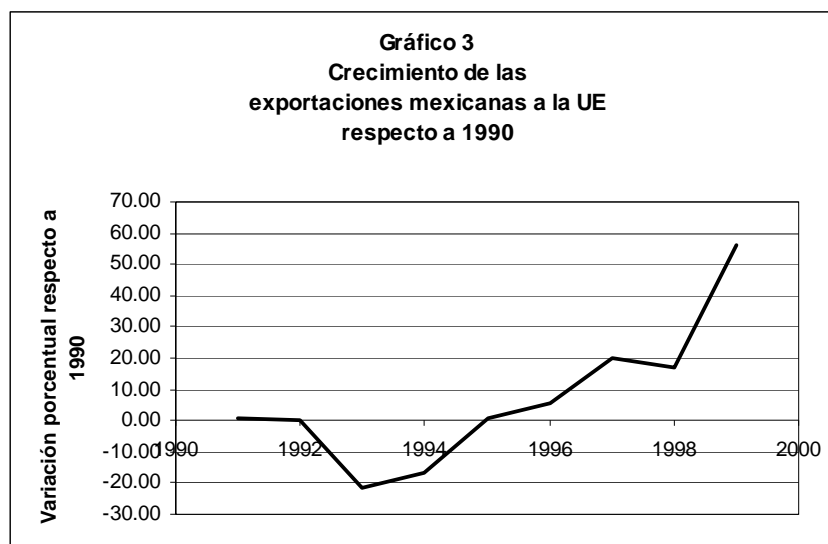
Fuente: Elaboración propia con base en BADECEL, CEPAL

El comportamiento decreciente del valor exportado por México estuvo vinculado con la disminución en la producción mexicana entre 1992 y 1994, disminución de los precios del petróleo¹³, apreciación del peso; disminución del comercio con otros países atribuible a la negociación y entrada en vigor del TLCAN; barreras comerciales inducidas por la formación del mercado único en el bloque europeo; reducción del comercio causado por las relaciones comerciales de la Unión Europea con países del Mediterráneo (sobre todo Europa Central y Oriental) y mejora competitiva de los productos europeos.¹⁴

En 1995 la expansión de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea fue de 20.88% respecto del año anterior. El crecimiento promedio de las ventas a la Unión entre 1990 y 1994, en relación a la expansión de 1995 representa un cambio significativo en las relaciones comerciales entre ambas partes. A partir de ese año y hasta 1999, las exportaciones dirigidas a la Comunidad tuvieron una evolución positiva promedio de 14.3%. (Gráfico 3).

¹³ El deterioro del precio de la mezcla fue de 26% de 1990 a 1994 y provocó una merma importante en el valor de las ventas exteriores mexicanas

¹⁴ Lanzas Molina, Juan Ramón; Moral Pajares, Encarnación. Las Relaciones Comerciales de la Unión Europea y España con México. Comercio Exterior, Agosto 2000. México.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

La composición del comercio entre México y la Unión Europea ha sufrido modificaciones a lo largo de la década de los noventa y ha puesto en evidencia la creciente preponderancia de las manufacturas en relación a los bienes primarios, especialmente energéticos. Según datos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, en 1990, las exportaciones de México al bloque comunitario se concentraba en bienes energéticos, cuyas ventas representaban 62.4% del total dirigido a la Comunidad Europea, mientras que los bienes industrializados figuraban en sólo 32.7% del total exportado al bloque. Por el lado de las importaciones mexicanas, los bienes industrializados difusores de progreso técnico¹⁵ y bienes industriales tradicionales provenientes del bloque europeo cobraban mayor relevancia, el monto de éstas ascendía a más de 3 mil millones de dólares, es decir el 65% del total de importaciones de origen europeo. En ese mismo año, los bienes primarios no gozaban de relevancia en las compras mexicanas al bloque europeo, su participación se reducía a 1.4% del total importado desde la Comunidad.

La evolución de las ventas mexicanas de bienes primarios tuvo una tendencia decreciente a lo largo de los noventa, dicho comportamiento obedece

¹⁵ La categoría *bienes difusores de progreso técnico* pertenece a los bienes de consumo intermedio o de capital, por ejemplo la maquinaria, los instrumentos y la maquinaria fina.

principalmente a la disminución de las ventas petroleras en relación a la exportación de bienes industriales. La venta de bienes primarios (de los cuales, el 93% lo conformaban energéticos) pasó de 67.3% del total exportado a la Unión Europea en 1990 a 20.6% al final de la década. El curso de la venta de energéticos llegó a una participación de 15.4% en 1999 después de haber significado más del 60% del total entregado al bloque comunitario en el comienzo de la década.

3. Relaciones Comerciales entre México-Unión Europea en el funcionamiento del TLCUEM.

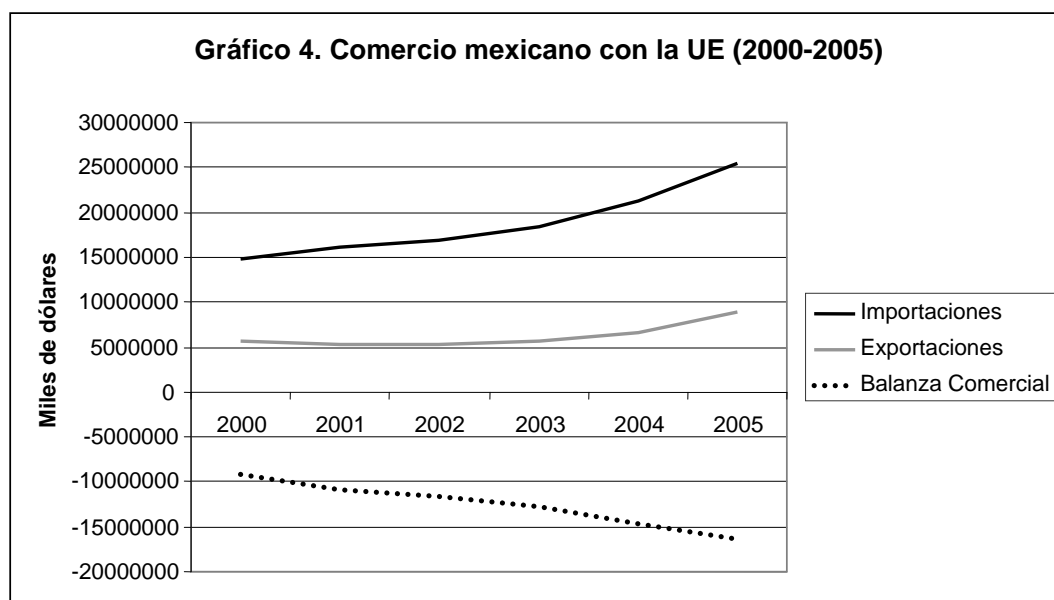
Uno de los objetivos centrales del TLCUEM, como de cualquier tratado de libre comercio, es aumentar los volúmenes de las ventas y compras entre México y la Unión Europea. En este sentido, los resultados alcanzados en términos de volumen transado podrían parecer satisfactorios por el hecho de que el comercio entre las partes firmantes ha aumentado considerablemente a raíz de haber entrado en vigor el Tratado. Lo cierto es que los impactos arrojados por el TLCUEM son insuficientes ante las necesidades mexicanas de tener mercados de exportación e importación más diversificados.

En julio de 2000 entra en vigor el Tratado, en este año el total exportado a la Unión Europea aumentó casi 70% respecto a 1990. El crecimiento es importante pero se debe considerar la decreciente proporción que significa el espacio europeo como receptor de los productos mexicanos.

En promedio, las exportaciones han crecido más en el período 2000-2005 que en los años en los que no existía el TLCUEM, esto es, la década de los noventa. En el período 2000-2005, en la marcha del TLCUEM, respecto a 1990, las ventas mexicanas dirigidas al bloque europeo se han expandido casi 200%, mientras que el crecimiento alcanzado entre 1990 y 1999 es de poco menos del 5%, respecto a 1990.

Las ventas europeas al mercado mexicano parecen más beneficiadas por efectos del TLCUEM en el sentido de que estas han logrado una expansión muy importante. Las importaciones mexicanas en la década de los noventa provenientes del mercado europeo aumentaron en promedio 74% respecto a 1990; los resultados del Tratado sobre las compras mexicanas son evidentes al comparar dicho crecimiento con la notable expansión que tuvo lugar entre 2000 y 2005, el crecimiento fue de más de 300%, respecto a 1990.

Al igual que en la década de los noventa, el saldo comercial de México con la Unión Europea se caracteriza por un creciente déficit (Gráfico 4) lo cual pone de manifiesto la incapacidad de los bienes mexicanos para penetrar el espacio comunitario europeo.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe

La participación de la Unión Europea como receptora de mercancías mexicanas refleja que el TLCUEM no ha servido para que México logre una diversificación espacial de sus mercados; por el contrario, en los últimos años se percibe una mayor presencia de productos europeos en las adquisiciones

mexicanas. La participación que tiene la Unión Europea dentro de las compras totales mexicanas representó más del 11% en 2005, hecho que sugeriría que el Tratado ha sido útil para diversificar los mercados de importación mexicanos, no así para las exportaciones que representaron poco más del 4% del total de las ventas exteriores.

Se ha comentado anteriormente que el porcentaje que representa Estados Unidos para México como receptor de exportaciones del total vendido al exterior es muy importante, por otro lado, la proporción de las importaciones provenientes del mercado estadounidense respecto a las compras totales de México es cada vez menor. Este hecho se ha traducido en una mayor participación de otros mercados como proveedores de México¹⁶, por ende, la presencia que tiene la Unión Europea como abastecedor de mercancías al mercado mexicano es cada vez mayor respecto a las compras totales. Este hecho podría significar el éxito del TLCUEM dado que las importaciones que provienen del bloque comunitario son cada vez más representativas en las compras exteriores mexicanas, pero puede no tratarse de un logro de diversificación comercial sino del resultado de una coyuntura actual, en particular, si este fenómeno sólo responde a la crisis por la que pasa el sector maquilador mexicano¹⁷ que depende enteramente de la fortaleza de la demanda interna de Estados Unidos.¹⁸

En resumen, a raíz de haber entrado en vigor el TLCUEM no se muestran cambios en los patrones de comercio entre México y la Unión Europea, pero sí se han acentuado tres tendencias que han caracterizado a las relaciones comerciales de las partes:

¹⁶ Para 2005, la participación de algunos países dentro de las importaciones totales mexicanas muestra una mayor importancia: China (7.96%), Japón (5.88%), Alemania (3.91%), Corea del Sur (2.92), Taiwán (1.83) e Italia (1.58%).

¹⁷ La crisis de la maquila mexicana ha estado relacionada a varios factores: la recesión estadounidense de 2000 que ha afectado considerablemente su demanda interna; competencia en salarios de China y Centroamérica frente a México que ha generado un traslado de maquiladoras que importaban de Estados Unidos; aumento en los salarios mexicanos del sector alquilador y una sobrevaluación que ha hecho crecer el precio de exportaciones mexicanas.

¹⁸ Rozo, Carlos A. El TLCUEM: evaluación de resultados económicos. UAM-Xochimilco. Departamento de producción económica. Marzo, 2004

1. La participación que tiene la Unión Europea como receptor de mercancías mexicanas es cada vez menor dentro de las exportaciones totales de México.
2. La Unión Europea cobra mayor importancia como proveedor de México, es decir, las compras a la Unión Europea figuraban más dentro de las importaciones totales mexicanas.
3. El saldo de la balanza comercial entre México y el bloque comunitario se caracteriza por un creciente déficit.

Uno de los logros del Tratado fue la diversificación del comercio entre los integrantes de la Unión Europea, ya que algunos socios menores empezaron a tomar una mayor importancia relativa que la que tenían antes de haber entrado en vigor el Tratado, aunque cabe señalar que Alemania y España absorben aún la mayoría del comercio entre México y el bloque europeo.

Según datos de la Secretaría de Economía y del Banco de México, de 1999 a 2000, la participación de Alemania como receptor de los bienes exportados por México disminuyó, mientras que España, el segundo socio comercial en la Unión Europea, aumentó en 54% y se observó un aumento constante como comprador en las exportaciones totales de México a la Unión. En este mismo año, a causa del TLCUEM se presume un aumento importante en las exportaciones dirigidas a Irlanda, éste siguió ganando participación en los primeros años de haber entrado en funcionamiento el Tratado.

Otro país que mostró mejoría en su posición como comprador fue Reino Unido quien había mostrado poco dinamismo en los años precedentes al TLCUEM. Las exportaciones mexicanas comenzaron a mostrar mejorías al penetrar el mercado finlandés a partir de 2001, las exportaciones dirigidas a este país aumentan en 82% en 2005 respecto de 2000.

En otro sentido, a raíz de la adhesión de Polonia a la Unión Europea y su inclusión al TLCUEM, las exportaciones mexicanas dirigidas a este territorio mostraron uno de los crecimientos más importantes en relación al comercio mexicano con cada uno de los países miembros de la Unión en la marcha del

Tratado, asimismo con Malta y Lituania. Las ventas al mercado polaco se expandieron 369%, al lituano crecieron 112% y al maltés 412%, desde su año de adhesión a la Comunidad en 2004 a 2005.

Por el lado de las importaciones, Alemania siguió constituyendo el principal mercado proveedor para México de la Unión Europea, su participación fue cercana al 4% en 2005. España, su segundo socio comercial, tomó mayor relevancia como proveedor a partir del Tratado, al igual que Francia y Países Bajos, los cuales aumentaron significativamente sus ventas al territorio mexicano a partir de la fecha en que entró en marcha el TLCUEM.

Eslovenia y Estonia tienen una participación mínima dentro de las compras totales que realiza México a otros países, pero el Tratado parece haber tenido efectos en la expansión de las importaciones de México a estos dos. De 2003, año anterior en el que se adhieren éstos y otros países a la Unión Europea y alcanzan las preferencias derivadas del Tratado, a 2005, las compras de México respecto a estos dos han crecido en 79% y 196%, respectivamente.

Otros países, cuyas ventas a México los han colocado en una posición más importante a raíz del Tratado de Libre Comercio han sido Austria, Finlandia, Chipre y Polonia. Estos últimos gozaron de las preferencias del TLCUEM a partir de 2004.

Una tendencia que no ha logrado desaparecer con la entrada en vigor del TLCUEM es la creciente concentración de exportaciones en pocos productos y que a su vez, se centralizan en unos cuantos socios comerciales: Alemania, España y Reino Unido. (Cuadro 2)

Cuadro 2. MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA DE LOS 15 POR PAÍSES Y GRUPOS PRINCIPALES, 2005 (PORCENTAJES)							
	Grupo	España	Alemania	Reino Unido	Países Bajos	Total de los cuatro países	UE15
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	27.09	0.13	2.25	0.22	29.68	32.6
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	0.06	13.75	0.77	0.04	14.62	14.94
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos	0.53	2.08	2.92	3.24	8.76	11.91
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	0.01	2.09	2.02	1.26	5.38	6.42
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	0.3	1.68	1.06	1.26	4.3	6.22
29	Productos químicos orgánicos	1.06	0.47	0.22	0.36	2.12	4.69
72	Fundición, hierro y acero	0.05	2.51	0.08	0.25	2.89	3.43
26	Minerales, escorias y cenizas	0.72	0	0.01	0.24	0.97	1.71
37	Productos fotográficos o cinematográficos	0	0.12	0.94	0.38	1.44	1.59
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.23	0.18	0.55	0.05	1.01	1.51
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y sus derivados	0.01	0.16	0.03	0.01	0.21	1.49
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	0.11	0.1	0.38	0.09	0.68	1.26
40	Caucho y manufacturas de caucho	0.2	0.12	0.18	0.03	0.53	0.73
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melón	0.02	0.05	0.09	0.14	0.31	0.68
9	Café, té, yerba mate y especias	0.01	0.19	0.02	0.12	0.34	0.58
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	0.39	0	0	0	0.4	0.55

II. Tendencias generales de los flujos comerciales entre México y la Unión Europea.

55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0.06	0	0	0	0.07	0.55
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas	0.07	0.04	0.04	0.32	0.47	0.51
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0.06	0.06	0.27	0.01	0.4	0.5
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	0.04	0.14	0.06	0.04	0.29	0.49
74	Cobre y manufacturas de cobre	0.13	0.17	0.04	0.01	0.35	0.45
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa	0.1	0.03	0.01	0	0.15	0.43
70	Vidrio y manufacturas de vidrio	0.03	0.22	0.04	0	0.29	0.41
	Total de grupos considerados	31.31	24.27	11.99	8.08	75.66	93.62
	Total por países	32.22	25.62	13.27	8.96	80.08	100

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. World Trade Atlas. <http://www.bancomext.com>

Las exportaciones dirigidas a Alemania, España y Reino Unido representan 57% del total vendido a la Unión Europea, lo que da cuenta de la importancia de que exista una concentración por capítulos de las ventas en estos tres países. Resalta la preponderancia que tiene el capítulo 27, principalmente petróleo crudo, dentro de las exportaciones destinadas a la Unión. Los energéticos han tenido una participación creciente dentro de las exportaciones dirigidas al bloque europeo en los años de funcionamientos del Tratado, sobre todo en las ventas realizadas a España.

Según las estadísticas de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, en 2000, las exportaciones mexicanas por concepto de bienes energéticos era de 27.6% respecto al total de ventas realizadas al bloque comunitario, mientras que en 2005 fue de 32.4%. Lo anterior refleja la creciente participación que tienen los bienes energéticos dentro de las exportaciones mexicanas dirigidas a la Unión.

En forma contraria a lo que sucede con los bienes energéticos, la aportación de los bienes industrializados ha presentado una tendencia decreciente. En 2000,

los bienes industrializados tenía una cuota del 66.4% del total exportado a la Unión, mientras que en 2005 pasó a 63%.

Según la composición tecnológica, para 2006, las exportaciones de bienes industrializados de tecnología media y de alta tecnología representan el 50% del total vendido a la Unión Europea, lo cual refleja una relación entre el nivel de composición tecnológica y el grado de concentración que existe en las exportaciones destinadas al bloque comunitario. Esta idea se refuerza con el hecho de que los bienes industrializados basados en recursos naturales y de baja tecnología tienen una baja representación en 2005: 12.2% del total exportado a la Unión. En segundo lugar, el capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) toma relevancia dentro de las exportaciones dirigidas a la Unión, Alemania es el principal socio a quien se vende este tipo de productos.

En forma generalizada, las ventas mexicanas dirigidas a la Unión Europea se concentran en dos capítulos del sistema armonizado de clasificación arancelaria y en dos países: el capítulo 27 con España y el 87 con Alemania.

Los siguientes capítulos del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria relevantes en las ventas hechas al bloque comunitario son el 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos), el 90 (Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía) y el 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes).

Respecto a las importaciones, cinco países concentran el 76% de las compras hechas por México a la Unión Europea. Estos países son Alemania, España, Italia, Francia y Reino Unido y ocho son los capítulos de mayor relevancia. (Cuadro 3)

Cuadro 3. UNIÓN EUROPEA DE LOS 15: PARTICIPACIÓN DE IMPORTACIONES A MÉXICO POR PAÍSES Y GRUPOS PRINCIPALES, 2005 (PORCENTAJES)								
	Grupo	Alemania	Italia	España	Francia	Reino Unido	Total de los cinco países	UE15
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos	9.84	4.07	1.91	1.44	1.31	18.57	21.25
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	5.06	1.06	1.1	1.56	0.89	9.67	12.96
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	6.95	0.24	1.31	0.84	0.72	10.06	11.13
30	Productos farmacéuticos	1.53	0.42	0.27	0.76	0.69	3.67	4.87
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	1.78	0.88	0.16	0.45	0.38	3.65	4.83
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	0.08	0.7	1.47	0.42	0.88	3.55	4.71
29	Productos químicos orgánicos	1	0.78	0.49	0.51	0.25	3.04	4.56
72	Fundición, hierro y acero	1.31	1.61	0.32	0.37	0.08	3.69	4.3
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	1.49	0.43	0.41	0.4	0.21	2.94	3.57
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	1.02	0.3	0.26	0.24	0.13	1.94	2.18
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador o de cosmética	0.11	0.1	0.22	0.5	0.16	1.08	2.14
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa	0.35	0.21	0.2	0.15	0.06	0.98	1.61
40	Caucho y manufacturas de caucho	0.55	0.13	0.11	0.23	0.18	1.21	1.49
38	Productos diversos de la industria química	0.39	0.26	0.08	0.16	0.28	1.18	1.45
94	Muebles, mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama y similares	0.25	0.18	0.61	0.09	0.03	1.16	1.37

II. Tendencias generales de los flujos comerciales entre México y la Unión Europea.

98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales	0.37	0.16	0.07	0.2	0.32	1.12	1.3
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.03	0.08	0.3	0.18	0.19	0.78	0.94
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y sus derivados	0.26	0.08	0.13	0.12	0.06	0.65	0.72
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	0.01	0.01	0.48	0.2	0	0.69	0.71
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas	0.04	0.04	0.54	0.02	0.03	0.67	0.71
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	0.28	0.08	0.04	0.1	0.02	0.52	0.69
83	Manufacturas diversas de metales comunes	0.26	0.09	0.15	0.04	0.05	0.59	0.65
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	0.22	0.07	0.11	0.04	0.04	0.47	0.62
	Total de grupos considerados	33.16	12	10.74	9.01	6.96	71.87	88.76
	Total por países	34.96	14.1	13.41	10.34	7.52	80.34	100

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. World Trade Atlas. <http://www.bancomext.com>

Los principales capítulos del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de importación desde la Unión Europea son el 84 (rectores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos), 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes) y 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios). Estos tres capítulos constituyen más del 40% importado desde la Unión Europea. Otros de menor relevancia, pero que juntos aportan cerca de 24% del total importado por México desde el bloque europeo son el capítulo 30 (productos farmacéuticos), el 90 (instrumentos y aparatos de óptica, fotografía), el 27 (combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación), el 29 (productos químicos orgánicos) y el 72 (fundición, hierro y acero).

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, la participación de los productos primarios representaban 0.8% en las importaciones totales realizadas por México a la Unión Europea tanto en 2000 como en 2005, mientras que los bienes industriales pasaron de 96.7% a 97.8% dentro de las compras totales al bloque europeo. Los bienes industriales de

mayor relevancia para 2005 fueron los de media y alta tecnología, juntos representaban casi 66% de las importaciones hechas a la Unión.

La sola existencia del TLCUEM es insuficiente para provocar cambios en las tendencias que han venido presentándose a lo largo de la década de los noventa y que se han afirmado en el período de funcionamiento del Tratado. Los esfuerzos de diversificación comercial no sólo se debe sustentar en la firma de Tratados de Libre Comercio sino en medidas que incentiven la exportación a espacios alternativos a Estados Unidos, asimismo que haga más heterogéneo el espectro de proveedores. En palabras de Carlos Rozo: *“Deben existir esfuerzos para que el Tratado sea instrumento que sirva a los propósitos de fortalecer la estructura interna de la economía nacional y la diversificación que se pretende en las relaciones comerciales con el exterior”*¹⁹

La enorme dependencia comercial de México respecto del mercado estadounidense, como un rasgo en la integración de América del Norte ha sido un obstáculo para que los objetivos mexicanos de diversificación comercial se logren. En su contraparte, el proceso de integración de la Unión Europea tiene efectos no sólo sobre las economías de los países miembros de la Comunidad, además en las relaciones de la Unión con terceros países. Las ampliaciones de la Unión Europea (2004 y 2007) traen consigo oportunidades y obstáculos a la diversificación del comercio exterior mexicano. Por un lado, la gama de consumidores se amplía considerablemente y las facilidades proporcionadas por el TLCUEM se extienden para ser aprovechadas en los nuevos espacios geográficos. *“Si bien la ampliación de la Unión Europea podría significar para México nuevas oportunidades de hacer negocios en un marco de preferencias arancelarias, también representa grandes retos si se ponen de referencia tres aspectos: 1) el débil intercambio comercial que tiene México con la Unión Europea, 2.) el intercambio comercial de la Unión Europea con los nuevos*

¹⁹ Rozo, Carlos A. 2004

estados miembros, y 3.) la incipiente relación comercial de México con los nuevos estados miembros de la Unión.²⁰

Es importante señalar que en el esquema de las ampliaciones de la Comunidad los nuevos estados miembros de la Unión Europea, con economías parecidas a la mexicana, están configurando sus economías hacia estándares superiores de competitividad y productividad. El efecto de desviación de comercio que crean dichas ampliaciones es un elemento que desfavorece a México para el desempeño de sus relaciones comerciales con la Unión Europea²¹, debido a las brechas en términos de competitividad productiva que existen entre ambas partes. En otras palabras, México disminuirá los efectos de desviación de comercio por causa de las ampliaciones, mediante el aprovechamiento y creación de ventajas competitivas que permitan la generación de productos de exportación capaces de rivalizar con los nuevos miembros de la Unión.

En resumen, el logro del objetivo de diversificación comercial no sólo está condicionado por factores de instrumentación legal para facilitar el libre comercio, también es importante considerar la creación de ventajas competitivas que permitan la creación de condiciones de oferta para la inserción exitosa de cualquier economía a la dinámica del comercio internacional. En este tenor, los logros en términos de diversificación geográfica del comercio no serán factibles mientras el TLCUEM no se articule con una política industrial que se sustente en la creación de ventajas competitivas, hacia la creación de condiciones para concursar en el mercado comunitario y que difumine la dependencia comercial que existe entre México y Estados Unidos.

²⁰ Martínez Cortés, José OIgnacio. La Quinta Ampliación de la Unión Europea: efectos para México bajo el TLCUEM.

²¹ Para una explicación a detalle sobre los efectos que tiene la participación de nuevos miembros de la Unión en el comercio intraeuropeo y la desviación de comercio en las relaciones comerciales entre México y el bloque comunitario se han tomado conclusiones preliminares de la tesis de Licenciatura en Economía (Facultad de Economía-UNAM) en desarrollo "*La Quinta Ampliación en la Unión Europea: El Impacto en el Comercio Mundial ¿Creación o Desviación de Comercio?*", Hernández Martínez, Miriam.

III. LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS Y SU EFECTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

1. Competitividad: Determinantes y su relación con el comercio.

1.a Determinantes de la competitividad

1.b Competitividad y comercio exterior.

2. Posición competitiva internacional de México.

2.a Macroeconomía estable

2.b Mercados de factores eficientes.

2.c Relaciones internacionales.

2.d Desempeño empresarial mexicano.

3. Posición competitiva mexicana en la Unión Europea.

3.a Competitividad de la industria petrolera mexicana.

** México en el aprovisionamiento energético europeo.*

3.b Competitividad de la industria automotriz.

3.c Competitividad en otros sectores.

III. LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS Y SU EFECTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

1. Competitividad: Determinantes y su relación con el comercio.

1.a Determinantes de la competitividad

En el contexto de las relaciones comerciales, el fenómeno de la globalización ha traído consigo una intensificación de la competencia internacional, que a su vez, ha generado transformaciones productivas en toda economía que participa en los mercados internacionales y establece la necesidad de que cada economía elabore su propia estrategia de inserción a los esquemas actuales de intercambio.

El poder de los países para enfrentar la competencia a nivel mundial, es decir, la capacidad que tengan estos para exportar a los mercados externos, así como la estrategia para defender sus propios mercados domésticos de las importaciones, define la calidad de inserción de tales economías a la dinámica internacional. En este sentido, la *competitividad internacional*, vista desde una perspectiva muy acotada, implica para los países mantener una posición ventajosa dentro del mercado mundial de manera sostenida y continua, que no derive de factores coyunturales.

El concepto de *competitividad* desprende diversas posturas, pero en general, se entiende que es la habilidad de las empresas, industrias y países para colocar sus productos en el mercado internacional, mantener y acrecentar su participación. Para Porter la *competitividad* depende de la capacidad de las industrias para innovar y ascender. También señala que las naciones no pueden ser competitivas en todas las industrias, sino en aquellas en las que de forma estratégica se

establezcan ventajas competitivas.¹ Además, argumenta que algunos aspectos que favorecen el crecimiento exportador, pero que no necesariamente representan aspectos estructurales que determinan la competitividad de una industria o de un país son el tipo de cambio², el manejo de las tasas de interés, los déficit gubernamentales, la mano de obra abundante y barata, los recursos naturales y la política comercial. Tales elementos proporcionan ventajas de corte coyuntural y no generan una *competitividad sostenida* en las industrias. La habilidad para alcanzar altos y crecientes niveles de vida de los habitantes de una nación depende de la productividad con la cual la mano de obra y el capital son empleados. En este sentido, el factor determinante de la competitividad es la productividad de la utilización de los factores productivos.

Aunque para efectos de la presente investigación se analiza un aspecto de la competitividad de México (la capacidad de sus exportaciones para colocarse en la Unión Europea), debe considerarse que el concepto de *competitividad* atañe a una serie de factores bajo los cuales las economías crean líneas de estrategia, no sólo para participar en los mercados internacionales, sino para consolidar las condiciones que generen un ambiente propicio para el desarrollo de actividades económicas en el mejor de los esquemas posibles. En otras palabras, el nivel de competitividad no debiera medirse sólo en función del éxito que tiene un país para acceder a los mercados internacionales, sino por la existencia de un sistema competitivo nacional, que a su vez, determine la capacidad para que las exportaciones de un país logren posicionarse en los mercados externos.

De acuerdo a René Villarreal y Rocío Ramos³, el concepto de *competitividad* y de ventaja competitiva ha evolucionado desde la ventaja competitiva básica,

¹ Ver nota de pie (2), capítulo II.

² Con un análisis del índice del tipo de cambio real efectivo se puede afirmar que una depreciación de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que mejora (disminuye) los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional.

³ Villarreal, René; Ramos de Villarreal, Rocío. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. Revista Comercio Exterior, septiembre 2001. México.

sustentada en el costo-precio y calidad, que son los requisitos mínimos para entrar en la competencia mundial, hasta la ventaja competitiva sustentable, basada en la capacidad y la velocidad de la empresa para aprender e innovar productos y procesos con mayor rapidez que la competencia internacional. La clasificación de ventaja competitiva mencionada por ambos autores es la siguiente:

- *Ventaja competitiva básica:* Este tipo de ventaja se deriva de las mejoras en costo, calidad y servicio al cliente, garantiza a las empresas o industrias el acceso a la competencia internacional pero no su permanencia en el mercado.
- *Ventaja competitiva revelada:* Otorga un posicionamiento en la competencia internacional, pero no asegura la sustentabilidad del mismo en el largo plazo debido al cambio continuo, rápido y complejo de la estructura de competencia de los mercados internacionales.
- *Ventaja competitiva sustentable:* Se obtiene al cerrar brechas de *competitividad* con respecto al líder y al ampliarlas respecto al competidor que venga detrás. Además, es el resultado de la mejora e innovación continua de productos y procesos que permitirá la sustentabilidad en el largo plazo de la posición alcanzada en la competencia internacional. Por último es la consecuencia del fortalecimiento de empresas competitivas sustentables *inteligentes en organización, flexibles en producción y ágiles en comercialización (empresa tipo IFA⁴)*.

La aportación de Rocío Ramos y René Villarreal al estudio de la *competitividad* revela que la competitividad de un país no sólo se circunscribe a la esfera del comercio exterior, sino que la ventaja competitiva de una nación debe ser por

⁴ El modelo de empresa competitiva sustentable IFA son empresas que logran enfrentar la hipercompetencia global mediante el desarrollo de ventajas competitivas sustentables:

- Son inteligentes en la organización para asimilar, formar y acumular capital inteligente e innovar y generar conocimiento productivo para enfrentar exitosamente a sus competidores.
- Son flexibles en la producción para encarar la nueva era de tecnologías de la información y del conocimiento o “*mentefactura*” donde el cambio es rápido, continuo e incierto.
- Son ágiles en la comercialización para tener la capacidad de respuesta para hacer frente eficazmente a los cambios en los mercados, clientes o nuevos productos como consecuencia de la hipercompetencia global.

inicio sistémica y debe sustentarse en un modelo de desarrollo que incorpore una estrategia para enfrentar la globalización y las brechas de desarrollo. Para ello, se reconoce que para lograr una *ventaja competitiva y sistémica* se debe alcanzar competitividad en seis niveles:

1. *Competitividad microeconómica*: sustentada en un modelo de empresa de capital empresarial y laboral cuyas unidades económicas sean competitivas, del tipo *IFA*, flexible y con la existencia de trabajadores con conocimientos multivalentes.
2. *Competitividad mesoeconómica*: se debe basar en un modelo industrial de cadenas empresariales, conglomerados productivos y polos regionales (capital organizacional); infraestructura física, transporte, telecomunicaciones y energía (capital logístico); y un sistema nacional de innovación, educación y desarrollo tecnológico (capital intelectual).
3. *Competitividad macroeconómica*: el modelo de crecimiento debe respaldarse por una competitividad cambiaria, financiera y fiscal, una dinámica macroeconómica que conlleve al crecimiento económico y eficiencia de las políticas macroeconómicas.
4. *Competitividad Internacional*: el modelo de apertura debe poseer acuerdos comerciales para la integración y promoción del comercio exterior y la inversión extranjera directa, a la vez de un programa preventivo ante las prácticas de competencia desleal y contrabando.
5. *Competitividad institucional*: para alcanzar este nivel de competitividad debe existir un modelo gubernamental y Estado de Derecho que haga eficiente la desregulación y el fomento de la actividad económica, asimismo que garantice condiciones para el buen funcionamiento del mercado financiero, laboral y de

bienes y servicios; por último, debe ser un Estado de Derecho que sustente una economía de mercado basada en instituciones.

6. *Competitividad político-social*: se alcanza mediante el desarrollo social integral y estabilidad política, al mismo tiempo que la política social y el desarrollo institucional se retroalimentan de la formación de capital social.

En resumen, Villarreal y Ramos consideran que la competitividad no sólo es la capacidad de colocar, mantener y acrecentar la participación de las exportaciones en mercados diversos, sino en la construcción sistémica de un modelo de desarrollo en el que las distintas fuerzas económicas, sociales y políticas incorporen al país una estrategia para enfrentar la globalización y disminuir las brechas de desarrollo.

Según el Banco Mundial, se reconoce un número elevado de factores cuantitativos y cualitativos que reflejan el desempeño económico y de entorno para el desarrollo competitivo de las empresas y las industrias de un país:

1. Desempeño general de la economía (PIB, PIB per cápita, desviación estándar de la distribución del ingreso)
2. Dinamismo macroeconómico y de mercado (productividad, dimensiones generales del comercio, *competitividad* de las exportaciones, estructuras de las exportaciones, política comercial e involucramiento del gobierno en la economía).
3. Dinamismo financiero
4. Infraestructura y clima para la inversión (red de información y comunicación, infraestructura física, estabilidad sociopolítica)
5. Capital humano e intelectual.

Los elementos anteriores establecen el escenario para que los países posean industrias capaces de colocar sus exportaciones en otros espacios económicos;

además, crean un ambiente competitivo para la operación de la economía en general. En otras palabras, la existencia de un escenario nacional competitivo permite un mejor desempeño de las actividades productivas que satisfagan tanto las necesidades domésticas como las requeridas en los mercados internacionales.

Además, la competitividad nacional supone una notable sofisticación en la producción y en los medios de comercialización, por ende las exportaciones poseerán cualidades superiores (mayor valor agregado) para competir en los mercados internacionales. De este modo, los factores que intervienen en el establecimiento de una economía competitiva tienen efectos sobre la capacidad exportadora de los países mediante la adquisición de ventajas sobre otros rivales en el tenor de la competencia global.

1.b Competitividad y comercio exterior.

La relación que existe entre el nivel de *competitividad* y comercio determina de manera importante el curso de la economía en países en los cuáles el sector externo es pieza fundamental para el desarrollo de la misma, como es el caso mexicano. Bajo la nueva orientación de la economía hacia el exterior, los niveles de *competitividad* son cruciales para lograr una inserción eficiente del país en las corrientes mundiales del comercio.⁵

Como se ha mencionado anteriormente, una de las principales características del proceso de globalización es la creciente competencia internacional, en este escenario, los flujos comerciales también se han acrecentado de una forma importante en las últimas décadas. Una de las características más sobresalientes de las relaciones de comercio en la actual globalización, es la disminución del comercio de manufacturas basadas en recursos naturales. Al contrario de lo que

⁵ En este sentido, cabe distinguirse dos patrones diferentes de competitividad: aquella de carácter robusto, que descansa en el crecimiento de la productividad y el aumento de los ingresos reales de los factores, de aquella otra que se apoya en la utilización de los recursos naturales, mano de obra barata y a través de la depreciación continua del tipo de cambio.

sucedía en décadas pasadas, las exportaciones que tienen un mayor grado de tecnología incorporada son las más dinámicas en el comercio mundial en la nueva *competitividad* internacional.⁶ En este sentido, el cambio tecnológico toma una importancia fundamental en la determinación de los nuevos patrones de competencia.

Como ejemplo, se puede tomar a la tríada hegemónica (Unión Europea, Japón y Estados Unidos), cuyas estructuras exportadoras se han basado en la especialización de productos de mayor sofisticación en términos tecnológicos. Los productos con base predominantemente científica, proveedores especializados y de producción en gran escala son los más sobresalientes y los productos tradicionales y/o basados en los recursos naturales son cada vez menos importantes en la estructura de las exportaciones de estos países.⁷

La transformación estructural del comercio internacional abrió la oportunidad para que los países en desarrollo mejoraran su integración en la economía internacional por medio de aumentar su participación de mercado en sectores dinámicos. Entendido de esta manera, la transformación tecnológica y científica de los sistemas productivos de un país provee de condiciones mejores para la expansión y diversificación de los mercados externos.

Dicha transformación tecnológica y científica puede ser introducida en una economía mediante dos rutas: la primera de ellas es la innovación doméstica; en segundo lugar, cuando una economía no innovadora tiene que adquirir tecnología y ciencia de otras economías.⁸ La adquisición de nueva tecnología se ha convertido en la principal ruta de transformación tecnológica para países en

⁶ CEPAL. La competitividad internacional: Un CANálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina. Mortimore, Michael; Bonifaz, José Luis; Duarte de Oliveira, Jorge Leonardo. División de Desarrollo Productivo y Empresarial/CEPAL. Santiago de Chile, 1997.

⁷ Ibid.

⁸ Sachs. Jeffrey D. Globalization and internacional competitiveness:some broad lessons of the past decade. Global Competitiveness Report 2000. World Economic Forum. Davos, Suiza.

desarrollo, los cuales mantienen una dependencia tecnológica y científica de los países desarrollados.

El fenómeno de *transnacionalización* se ha constituido en una de las principales manifestaciones del proceso de globalización. Actualmente, gran parte de las decisiones económicas mundiales, como las relacionadas al comercio internacional, las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología, se están procesando en el ámbito de las empresas transnacionales.⁹ Por ello, es necesario advertir que la competitividad de las exportaciones de un país también está en función de la participación que tengan las empresas transnacionales (inversión extranjera directa) en la producción exportable.

Las actividades de las empresas transnacionales tienen gran importancia en la vinculación que se establece entre las redes integradas de producción internacional y economías receptoras. Las empresas transnacionales, a través de sus operaciones de inversión extranjera directa, movilizan sus activos tangibles e intangibles (capital, patentes tecnológicas, prácticas organizacionales y gerenciales, vínculos comerciales, y otros) con el objetivo básico de aumentar la competitividad internacional y su rentabilidad global.¹⁰

Respecto del comercio internacional, es evidente que, hay una relación importante entre las actividades de las empresas transnacionales y la competitividad internacional de los países en desarrollo. Lo cierto es que son las empresas las competitivas y no los países. En el contexto de la globalización, las ventajas competitivas de las empresas son de mayor relevancia que las ventajas comparativas de los países, ya que las decisiones de las empresas transnacionales de invertir, transferir tecnología y generar corrientes de comercio

⁹ CEPAL. La competitividad internacional: Un CANálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina. Mortimore, Michael; Bonifaz, José Luis; Duarte de Oliveira, Jorge Leonardo. División de Desarrollo Productivo y Empresarial/CEPAL. Santiago de Chile, 1997.

¹⁰ Ibid.

internacional, pueden influir en gran medida sobre la competitividad internacional de los países en desarrollo. Es esencial resaltar que el país de origen del inversionista y la forma como se asimila la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología han repercutido de manera muy significativa en las oportunidades que se crean para las empresas nacionales, en cuanto a la inserción en el nuevo ordenamiento industrial internacional.¹¹

La innovación es esencial para el crecimiento económico y el desarrollo. Además, el desarrollo económico sostenible exige algo más que “abrirse” y esperar a que las nuevas tecnologías afluyan. Requiere un esfuerzo tecnológico constante por parte de las empresas, con apoyo del Estado. Una mayor apertura al comercio exterior y a las corrientes de capital no reduce la necesidad apremiante de impulsar el esfuerzo tecnológico local. Por el contrario, la liberalización y el libre juego de las fuerzas del mercado que ésta lleva consigo, han obligado a las empresas a adquirir la capacidad tecnológica e innovadora necesaria para llegar a ser competitivas o mantener su competitividad.¹²

En síntesis, la configuración y transformación de la economía mundial ha creado nuevos esquemas productivos internacionalmente. En este contexto, la competitividad empresarial e industrial basada en la creación de ventajas competitivas es fundamental para la inserción exitosa de los países a la dinámica internacional, debido a las exigencias de la globalización. Por otro lado, un ambiente competitivo sistémico es básico para el desarrollo de las actividades económicas de un país que pretende mantener una posición dentro de la competencia internacional. Por último, las empresas transnacionales tienen un efecto importante en la competitividad de las economías nacionales, sobre todo en los países en desarrollo; la inversión extranjera directa es una fuente de transferencia de tecnología al resto del sistema productivo nacional, además

¹¹ Ibid.

¹² UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2005. Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo. Panorama General. Naciones Unidas. Nueva Cork y Ginebra, 2005.

aporta elementos que elevan las capacidades competitivas de las industrias nacionales, pero la manera para asimilar dicha inversión es la encargada de propagar tales efectos. La competitividad de los sistemas productivos, sea a nivel empresarial o industrial, genera oportunidades para los países para expandir y asegurar su presencia en diversos mercados, desde esta perspectiva, la creación de ventajas competitivas sostenibles influye considerablemente en el ensanchamiento y diversificación de mercados externos.

2. Posición competitiva internacional de México.

El desarrollo de las actividades productivas de un país depende, en gran medida, de la competitividad general de su economía. Los factores tomados en cuenta para la evaluación del nivel competitivo de una nación difieren de acuerdo a la noción que se tenga sobre el concepto de *competitividad*. La importancia de los criterios que conforman la competitividad de una economía estriba en el diagnóstico que se derive de ellos para el diseño y aplicación de políticas públicas, las cuales deben tener el objetivo de asegurar un ambiente óptimo para el mejor ejercicio de las actividades empresariales e industriales.

De acuerdo a la institución u organismo que realice la evaluación, los criterios para diagnosticar la competitividad de un país distan unos de otros. Pese a la evidente diferencia que existe entre los parámetros para medir la competitividad, los resultados de dichas evaluaciones son muy similares. En este sentido, no hay lugar para una discusión entre los elementos que deberían conformar un índice de competitividad nacional. Los resultados concluidos por diversos estudios respecto a la competitividad internacional, muestran claramente la posición en la cual se encuentra casi la totalidad de los países que participan de alguna forma en la economía mundial.

Según diversos estudios¹³, se puede afirmar que la situación competitiva de la economía mexicana tiene características particulares que la hacen distar mucho de estándares superiores de competitividad internacional, es decir, las condiciones de la competitividad mexicana reflejan la dificultad que tiene la economía para hacer frente a la competencia internacional.

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) realiza un estudio para evaluar la condición competitiva de México (Situación de la Competitividad de México 2006), el cual evalúa diez factores de competitividad¹⁴, otorgando una calificación de 0 a 100 a cada factor. De acuerdo a dicho estudio, de 45 países analizados, México está en el lugar 33 del Índice General de Competitividad, lo cual indica que el país se encuentra en una situación desfavorable según los estándares establecidos para la evaluación.

Cada uno de los factores que conforman el Índice General de Competitividad refleja en qué condiciones México compite a nivel internacional, pero principalmente bajo qué escenario está inmersa la industria mexicana. Algunos factores que constituyen el Índice General de Competitividad del IMCO, los cuales se relacionan directamente con el desempeño industrial mexicano y a su vez con su carácter exportador, permiten evaluar la competitividad industrial mexicana. Tomando como referencia dichos factores, se analizan cuatro elementos de la competitividad mexicana:

1. Macroeconomía estable.
2. Mercados de factores eficientes.
3. Relaciones Internacionales

¹³ Diversos estudios aportan elementos que generan una caracterización del estado competitivo de México: Situación de la Competitividad en México (Instituto Mexicano para la Competitividad, IMCO), Global Competitiveness Report (World Economic Forum) y Análisis de la Competitividad de las Naciones (Comisión Económica para América Latina y El Caribe).

¹⁴ Los factores considerados por la IMCO para la evaluación del estado competitivo de México son: 1) Sistema de derecho confiable y objetivo, 2). Manejo sustentable del medio ambiente, 3) Sociedad incluyente, preparada y sana, 4) Macroeconomía estable, 5) Sistema político estable y funcional, 6) Mercados de factores eficientes, 7) Sectores precursores de clase mundial, 8) Gobiernos eficientes y eficaces, 9) Relaciones internacionales benignas y 10) Sectores económicos con potencial. tie

4. Desempeño empresarial

2.a Macroeconomía estable.

Este se refiere a las condiciones que ofrecen un clima propicio y estable que dé certidumbre a los inversionistas, empresas e individuos para la planeación y toma de decisiones de corto y largo plazos que, en suma, determinan el desempeño económico y competitivo de la economía.

La formación del subíndice se constituye, en una parte, por el comportamiento del producto (en este caso se ha tomado en el quinquenio 1999-2004), cuyo crecimiento promedio anual ha estado limitado a un 2.6%. Este comportamiento está limitado por factores estructurales de la economía mexicana que impiden una evolución dinámica del producto y también, por la dependencia que existe del PIB mexicano en relación a la economía estadounidense.

Otra medida considerada en el subíndice *macroeconomía estable* es la evolución de los precios. Existe una mejora en el indicador de precios, resultado atribuible de la ortodoxia fiscal y monetaria¹⁵, la cual en los últimos años ha mantenido a la inflación anual en niveles entre 3.5% y 4%.

Los pasivos gubernamentales son otra parte del subíndice, cuya importancia radica en el efecto de estos sobre el éxito en la estabilización de las variables macroeconómicas, para 2004 representaron 23% del PIB, lo cual representa una ligera mejoría respecto a 2002, que representaban 24.3%. La reestructura de los pasivos del gobierno está enfocada principalmente a la disminución de éstos, a una racionalización del gasto público y a la disminución en las tasas de interés.

¹⁵ Cabe señalar que la aplicación de una ortodoxia fiscal y monetaria ha tenido un efecto de inhibición en el crecimiento del producto, resultando paradójico a los objetivos de la ortodoxia misma de mantener indicadores macroeconómicos estables.

Respecto al riesgo país, es decir, la incertidumbre acerca de la capacidad de servicio de la deuda externa por parte del gobierno y de las empresas estatales, éste refleja un avance en la calidad crediticia después de la crisis financiera y cambiaria de 1995. En este sentido, las políticas monetaria y fiscal han cumplido un papel importante en la reestructuración de la deuda pública y de los pasivos de la banca.

Por otro lado, ha existido una disminución de la deuda externa (respecto al PIB, la deuda neta externa del sector público ha pasado de 25.4% en 1990 a 5.5% en 2006)¹⁶, lo cual también tiene efectos en la estabilidad de variables macroeconómicas.

Otro rasgo del entorno macroeconómico de la competitividad de la economía es la solvencia del sistema financiero. El índice de cobertura de la Banca pasó de 6.6% en 2002 a 8.8% en 2004. La mayor cantidad de reservas de los bancos en el Banco Central refleja la debilidad del sistema financiero. En este sentido la relación *reservas líquidas/activos totales de los bancos* verifica un desempeño negativo de la banca comercial en México.

En general, en este subíndice México ocupa el lugar 30 de 45 países estudiados, lo cual refleja la calidad relativa de sus acciones para mantener un clima propicio y de certidumbre para el desempeño de sus actividades económicas. Por otro lado, a pesar de que México califica por debajo en casi en todo los rubros que componen el subíndice, respecto a los países con mayor calificación competitiva, existen ciertos aspectos que lo ubican en una categoría más cercana a las mejores prácticas internacionales (Cuadro 1). Tales rasgos son los manejables y menores niveles de inflación, tasas de interés estables, volatilidad moderada del tipo de cambio y una cuenta corriente con pocos riesgos a derivar en una crisis.

¹⁶ Fuente: Primer Informe de Gobierno Presidencial.

El comportamiento de las variables macroeconómicas refleja el resultado de las políticas de creciente liberalización y manejo estricto de las políticas monetaria y fiscal. Dicho escenario se ha convertido en una plataforma de mayor certidumbre de estabilidad y menor susceptibilidad a sucesos inesperados a nivel interno y externo, pero tales resultados no han tenido un impacto en la esfera productiva del país, es decir, la existencia de finanzas macroeconómicas estables no garantiza el desarrollo competitivo del sector productivo que derive en desarrollo económico.

Cuadro 1. Subíndice <i>Macroeconomía Estable</i>			
Indicador	Índice 0-100		Media TOP 10*
	2006	2004	
Crecimiento promedio del PIB	36.6	46	48
Variabilidad del crecimiento del PIB	87.9	95.5	98
Índice de precios al consumidor	74	85.1	96
Variabilidad del crecimiento de la inflación	96.1	93.6	98
Pasivos del gobierno	85.9	86.8	75
Riesgo país	65.7	65.7	100
Deuda externa	70.3	78.6	100
Reservas líquidas**/ Activos líquidos	75	76.7	98

* Corresponde a la media de los 10 países con mejor calificación en cada indicador

**Reservas líquidas depositadas en el banco central

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad

2.b Mercados de factores eficientes.

Este subíndice califica mediante su costo y productividad media la eficiencia con que los mercados de los principales insumos para la producción surten a las actividades productivas (industrias y servicios) de mano de obra, energéticos, recursos financieros y bienes de capital, es este contexto, la competitividad de un país estará en función de la disponibilidad, costo, eficacia y eficiencia de los factores de producción.

El mercado de trabajo, por los efectos que tiene sobre el desarrollo productivo, es uno de los pilares de la competitividad nacional. En México, el mercado de trabajo se caracteriza por el aumento de la productividad sobre el crecimiento de las

remuneraciones (cuadro 2); un aumento desmesurado del sector informal; un sistema de pensiones ineficiente; una carga impositiva al trabajo elevada (lo cual inhibe las tasas de participación en los sectores formales de la economía); poca formación de capital humano (formación profesional) que otorgue a los trabajadores un espectro más amplio de oportunidades laborales; poco personal disponible para los sectores más dinámicos de la economía y mérito laboral o profesional subestimado cuando se expresa en las remuneraciones (disparidades en las remuneraciones entre individuos homogéneos y en industrias similares).

Cuadro 2. Productividad y costos unitarios de la mano de obra Variaciones porcentuales.					
	Promedio 1989- 1994	Promedio 1995- 2000	Promedio 2001- 2006	2005	2006
Productividad laboral en la industria	7.1	5.0	3.3	2.0	2.9
Costos unitarios de la mano de obra en la industria manufacturera	-1.2	-6-7	-1.6	-2.2	-2.3
Remuneraciones pagadas por persona ocupada en la industria manufacturero	2.8	-2.1	1.7	-0.3	0.4
Remuneraciones pagadas por persona ocupada en la industria de la construcción	2.9	-4.6	4.9	1.7	-0.3
Remuneraciones pagadas por persona ocupada en establecimientos comerciales	1.4	-2.2	4.0	-1.7	-3.1

Fuente: 1er, Informe de Gobierno, Presidente Felipe Calderón H.

Adicionalmente, el mercado de capitales limita las actividades de expansión de las empresas debido a que el fondeo de las mismas se sustenta prácticamente en el capital obtenido mediante crédito o por recursos propios; por ello, el Mercado de Valores está subutilizado, debido al difícil acceso que tienen la mayoría de las empresas mexicanas (pequeñas y medianas) para incursionar en el capital de riesgo. Por otro lado el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas se limita debido a las políticas crediticias de la banca.

Por el lado del factor tierra, existe una evidente deficiencia en la utilización de la misma, la productividad de la tierra en México está muy por debajo de países como Irlanda, Holanda, Bélgica, Austria, Suecia y Estados Unidos. Primero por su baja mecanización¹⁷, por la alta densidad por trabajador en la superficie agrícola y una baja productividad agropecuaria. Esta última no sólo atribuible a la baja mecanización y tecnificación de la tierra, además a la baja formación de capital humano entre los trabajadores de la tierra.

Por último, un aspecto importante en la competitividad de los factores productivos es el uso y provisión eficiente de energía. Los costos de energéticos son mucho más altos en México en relación a Estados Unidos, lo cual eleva el costo de los insumos y por tanto, contrae la competitividad productiva. Por un lado, los costos de energía eléctrica son relativamente más altos que los estadounidenses¹⁸, asimismo, los precios de gas natural son más elevados en México que en Estados Unidos.¹⁹

La posición internacional de México en el subíndice *Mercados de factores eficientes* ha mejorado nueve posiciones en 2006 respecto de 2004, actualmente ocupa el lugar 35 de los 45 países evaluados. Según el reporte de IMCO, los principales obstáculos que no han permitido un crecimiento en la competitividad de los mercados de factores son la baja productividad del trabajo, la poca flexibilidad del mercado laboral (dificultad para contratar o despedir), mayores tarifas eléctricas y menor eficiencia eléctrica, menor productividad de capital fijo, menor mecanización agrícola, menor transparencia en los mercados inmobiliarios y alta densidad por trabajador en la superficie agrícola y baja productividad agropecuaria (Cuadro 3).

¹⁷ En promedio, se ocupan 3.0 tractores por cada 1000 hectáreas.

¹⁸ El costo unitario de energía eléctrica en Estados Unidos es de 52.5 dólares por miles de kilovatios horas, mientras que en México, el costo es de 77.5 dólares. (Fuente: IMCO)

¹⁹ Según datos de la Secretaría de Energía y del Energy Information Administration, el precio del gas natural es ligeramente más elevado en México que en Estados Unidos. Para 2006, el precio de gas natural en México fue de 30.60 dólares/giga-caloría, en Estados Unidos, fue de 29.98 dólares/giga-caloría.

Cuadro 3. Subíndice <i>Mercados de Factores Eficientes</i>			
Índice	Índice 0_100		Media TOP 10*
	2006	2004	
Costo medio de mano de obra por hora (manufacturas)	92.5	89.6	36
Productividad de la mano de obra	13.7	17.8	65
PEA cuyos salarios son negociados por sindicatos	32.2	28.2	73
Índice de flexibilidad de las leyes laborales	0	2.7	50
Horas de trabajo perdidas por huelgas y similares	100	100	99
Costo unitario de la energía eléctrica	59.6	0	67
Infraestructura energética por persona	5.9	4.9	32
Eficiencia eléctrica	39.5	57.4	48
Costo del diesel para maquinaria	72.8	63.5	33
Liberalización del sector energético	0	0	100
Costo de vida	56	47.2	31
Tasa de préstamo a largo plazo de la banca	89.1	90.3	92
Tasa de descuento para calcular inversiones	100	85.2	92
Productividad del capital fijo	4.3	20	37
Mecanización del campo	0.7	0.7	12
Índice de transparencia y regulación de la propiedad privada	42.8	42.8	81
Densidad de las tierras agrícolas por trabajador	1.2	1.2	13
Productividad agropecuaria por Ha.	16.5	24.5	50

* Corresponde a la media de los 10 países con mejor calificación en cada indicador

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad

2.c Relaciones internacionales.

A través del subíndice de *relaciones internacionales benignas* del IMCO se examina el desempeño de México relacionado con el aprovechamiento de los activos que contribuyen a la competitividad del país. El grado de importancia del análisis del ejercicio de las relaciones de México con el exterior gravita en el papel que ha tomado México en la creciente internacionalización del capital financiero, industrial y comercial; por otro lado, por las nuevas relaciones políticas y económicas internacionales como producto de la globalización; y por último, por la deslocalización de los procesos productivos. Es conveniente mencionar que han existido muchos cambios de posiciones de los 45 países estudiados en este subíndice de competitividad, debido a la constante transformación de la dinámica geopolítica y económica. En términos generalizados, México no posee una

situación favorable en relación a los otros países analizados en sus relaciones internacionales. México ocupa el lugar 30 de 45 países, según el índice elaborado por el IMCO, dato que proporciona una referencia de la posición en la que se encuentra la competitividad internacional del país cuando éste participa en los mercados internacionales (Cuadro 4).

Cuadro 4. Subíndice de <i>Relaciones Internacionales Benignas</i>			
Indicador	Índice 0_100		Media TOP 10*
	2006	2004	
Llegadas de turistas	8.4	8.3	36
Ingresos por turismo	16.7	14.8	37
Índice de comercio exterior	18.1	18.7	50
Dependencia importaciones	0	0	38
Barreras ocultas a la importación	56.1	47.4	85
Dependencia exportaciones	0	0	49
Inversión extranjera directa (neta)	41.2	9.9	51
Acceso a mercados de capital	61.9	78.3	85
Llamadas internacionales por suscriptor	39	35.2	35
Militares	94.1	88.2	87
Gasto militar	95.4	93.4	80
Organizaciones internacionales a las que pertenece	42.2	42	54

* *Corresponde a la media de los 10 países con mejor calificación en cada indicador*
Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad

El IMCO²⁰ y el Programa de Comercio Exterior y Promoción a la Inversión 2001-2006 (PCEPI 2001-2206), señalan que existen fortalezas en México que añaden al país ciertas ventajas en relación con sus competidores internacionales, pero se debe reconocer la naturaleza coyuntural e insostenible de dichas ventajas:

- *Estructura demográfica:* en promedio, México cuenta con una población de las más jóvenes del mundo, que le permitiría conformar una base amplia de clase media trabajadora que impulse el desarrollo económico del país.
- *Aspectos geográficos:* existen numerosos puertos marítimos en el Golfo de México y en Océano Pacífico, además, el país comparte 3 152 km. con Estados Unidos.

²⁰ Situación de la Competitividad en México. Instituto Mexicano para la Competitividad. 2006

- *Red de tratados de libre comercio:* México posee muchas ventajas preferenciales derivadas de los tratados de libre comercio para su desempeño en los principales mercados internacionales.

En alguna medida, los rasgos anteriores establecen un marco en el que México puede encontrar ventajas sobre otros países, pero son insuficientes para encaminar a México a un crecimiento de su competitividad industrial. Primero, una estructura demográfica amplia en su población joven no sirve de mucho cuando no existen los mecanismos para emplear a esta base poblacional, además persiste un problema de baja formación de capital humano en la población empleada. En segundo lugar, las ventajas derivadas de las características geográficas son limitadas si existe una carencia de infraestructura en comunicaciones y transportes. Por último, aún cuando existen muchas preferencias comerciales emanadas de los tratados de libre comercio suscritos por México, éstos no representan una ventaja cuando son subutilizados por la existencia de una alta concentración comercial y por la inexistencia de políticas enfocadas al aprovechamiento de los tratados y acuerdos comerciales.

Otros factores también inciden sobre la competitividad de las relaciones de México con el exterior sobre los cuales convendría hacer algún comentario. Primero, el contexto de competencia comercial al que se enfrenta México; segundo, la estructura arancelaria que posee el país para la participación en los mercados externos; tercero, la estructura institucional mexicana y de fomento a la exportación; y por último, la cultura exportadora de los empresarios mexicanos.

Se debe tomar en cuenta que las relaciones comerciales mexicanas con el exterior se encuentran, a grandes rasgos, inmersas en tres contextos, cuyo reto es la aplicación de distintas estrategias de actuación en cada uno de ellos: su relación con Estados Unidos, con otros grandes competidores y con Latinoamérica.

Como es sabido, la relación de México con Estados Unidos se caracteriza por su dependencia externa. Lo destacable en cuanto a la relación de México con Estados Unidos, que afecta la competitividad mexicana, es la estrategia de vinculación, en otras palabras, no es saludable mantener una postura permanente ante la cambiante política exterior de Estados Unidos, la cual ha ido evolucionando a la par de los acontecimientos mundiales.²¹

Respecto a los grandes competidores, se debe tomar en cuenta el cambio en el entorno competitivo internacional, es decir, el ascenso de países que restan opciones para México en su participación en los mercados internacionales, como sucede con China, Corea, India y los nuevos miembros de la Europa Comunitaria.

En primer lugar, China posee un amplio espectro de habilidades manufactureras que pone en desventaja a México, especialmente con su principal socio comercial, Estados Unidos, en el cual es cada vez mayor la participación de importaciones provenientes de China en detrimento de las mexicanas. Lo mismo sucede con competidores como India y Corea, cuyas ventajas competitivas están siendo desarrolladas y ponen de manifiesto la incapacidad mexicana para hacer frente a tal competencia en los mercados demandantes de manufacturas. Por último,

²¹ La política exterior estadounidense ha respondido al estado de los acontecimientos mundiales. En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos aplicó una estrategia de política exterior con base en el multilateralismo, mediante la creación de tres instituciones: El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

Durante la Guerra Fría, el multilateralismo impulsado por Estados Unidos fue menos radical y su política exterior estaba enfocada en la posición de un sistema democrático y capitalista occidental frente al socialismo soviético. A raíz de la caída del Muro de Berlín y en el contexto de un nuevo orden económico mundial, renace el ideal estadounidense del multilateralismo, apoyado nuevamente en las instituciones de Bretton Woods y en la ONU.

Posteriormente, a inicios de los noventa, ante la inminente integración europea y surgimiento de esta como contrapeso al poder hegemónico estadounidense, se opta por ampliar su espacio de influencia mediante una estrategia que recurre al bilateralismo, de la cual toma fuerza el proyecto para la integración en la región norteamericana. En la misma línea de acción, Estados Unidos recurre al multilateralismo, es decir, una estrategia de asociación múltiple mediante acuerdos bilaterales con países estratégicos.

Actualmente, Estados Unidos ha recurrido a una estrategia de política exterior con base en un *aislacionismo* que está motivado por el énfasis en temas de seguridad y cuyo impacto en México ha sido la creación del Alianza para la Seguridad y la Prosperidad en América del Norte (ASPA) como encauzamiento a un nuevo método de integración en Norteamérica.

Europa ha tenido una participación cada vez menor como destino final de productos mexicanos, a raíz de la adhesión²² de los países europeos del Este. A pesar de que México cuenta con mano de obra barata, el país se encuentra en desventaja frente a las economías del Este europeo en razón a sus bajos precios y menor distancia con su contraparte occidental.²³

En Latinoamérica existe un fenómeno en el cual los países están desarrollando una imagen y una realidad competitiva, los ejemplos más sobresalientes son Chile, Brasil y Costa Rica. La relación comercial de México con estos países es menor (menos del 1% del total de exportaciones totales y menos del 4% del total de las importaciones), lo cual refleja que el crecimiento competitivo de los sectores productivos de estas economías se traduce en una mayor competencia por parte de estos países hacia los espacios en los que México podría diversificarse, principalmente para la Unión Europea. Esto toma relevancia al comparar la participación que tiene México en la Unión Europea respecto a sus dos principales competidores latinoamericanos en el espacio comunitario.

Cuadro 5.
UE 25: Importaciones y exportaciones con Brasil, Chile y México,
2006
(Porcentaje del total y millones de Euros)

²² *Ibid Hernández Martínez, Miriam.*

²³ A razón de este fenómeno, el Instituto Mexicano para la Competitividad propone: “*La estrategia de México con la Unión Europea, debe consistir en atraer sus inversiones para entrar a Estados Unidos y no aspirar a igualar la relación económica que tiene hoy México con Estados Unidos, ya que este vacío ya lo ocupan los países del Este que son a Europa Occidental lo que México es a Estados Unidos.*”

La proposición hecha por el IMCO, supone una diversificación de las inversiones mexicanas pero no ataca el problema de la concentración comercial, incluso podría suponerse que se aboga por dicha concentración. En algún grado, la posición del IMCO, refleja una parte importante de la opinión empresarial, la cual es decisiva para lograr una disminución de la concentración comercial de México con Estados Unidos.

III. La competitividad de las exportaciones mexicanas y su efecto en las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.

	Brasil	Chile	México
% del Total de importaciones	1.95	0.89	0.78
%del total de exportaciones	1.52	0.36	1,63
Importaciones EU25- Agricultura	9480	2147	555
Importaciones EU25- Energía	1097	4	2443
Importaciones EU25- Maquinaria	1514	62	2329
Importaciones EU25- Equipo de transporte	2066	13	1766
Importaciones EU25- Químicos	1320	588	643
Importaciones EU25- Textiles	151	3	116

Fuente: Comisión Europea.

Un segundo factor que incide en la competitividad mexicana es la estructura arancelaria que guarda frente a otros países. De acuerdo a datos de la Organización Mundial del Comercio, México mantiene un nivel arancelario promedio más alto si se compara con los aranceles establecidos en Estados Unidos, la Unión Europea y algunas economías latinoamericanas frente a terceros países (cuadro 6). Las relativas altas tarifas arancelarias mexicanas, que podrían afectar en una pérdida de competitividad a la libre circulación de mercancías, pierden su importancia debido al despliegue de preferencias en los que México participa con otros países mediante los tratados de libre comercio signados (cuadro 7).²⁴ Con la existencia de éstos tratados, los gravámenes no implican una restricción al libre comercio, por el contrario, la estructura arancelaria mexicana derivada de ellos implica una ventaja relativa frente a otros países.

Cuadro 6. Arancel Promedio aplicado. 2006			
	Total	Productos agrícolas	Productos no agrícolas
Brasil	12.3	10.2	12.6

²⁴ Actualmente México tiene firmados 12 Tratados de Libre Comercio: TLCAN, TLC G3 (Colombia Venezuela, Venezuela se retiró del TLC G3 en noviembre de 2006), TLC México-Costa Rica, TLC México-Bolivia, TLC México-Nicaragua, TLC México-Chile, , TLC México-Israel, TLC México-México-TN (El Salvador, Guatemala y Honduras), TLC México-AELC (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza), TLC México-Uruguay y AAE México-Japón.

III. La competitividad de las exportaciones mexicanas y su efecto en las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.

Chile	6	6	6
China	9.9	15.7	9
Colombia	12.5	16.6	11.8
México	14	18.2	13.3
Estados Unidos	3.5	5.3	3.3
Unión Europea (25)	5.4	15.1	3.9

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

	% de productos importados libres de arancel. *	Medidas antidumping aplicadas a México.**	Medidas compensatorias aplicadas a México **
Socios comerciales			
Estados Unidos	98.7	19	0
Canadá	99.9	2	0
Unión Europea	81.9	1	1
Japón	81.6	2	1
China	16.2	19	0
Colombia	89.1	0	0

* Incluye el porcentaje de productos por fracción arancelaria libres de arancel sólo en relación a los productos comerciados

** Número de medidas aplicadas desde el 1° de enero de 1995 hasta el 30 de junio de 2007, por los principales socios comerciales de México.

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

En tercer lugar, existe una baja competitividad en México para realizar negocios transfronterizos en relación con los países de la Unión Europea, expresada en las diferencias de trámites, tiempos y costos para la exportación y la importación. Respecto al conjunto de países latinoamericanos, México presenta mayores ventajas en el desempeño exportador e importador, no así en la comparación hecha con Brasil y Chile, los cuales presentan menores costos para la exportación y la importación, un número menor de días para la importación y menos documentos requeridos para las compras externas. (Cuadro 8).

País o zona	Negocios transfronterizos
-------------	---------------------------

III. La competitividad de las exportaciones mexicanas y su efecto en las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.

	Documentos para exportar (número)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (dólares por contenedor)*	Documentos para importar (número)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (dólares por contenedor)*
América Latina y el Caribe	7.3	22.2	1,067.5	9.5	27.9	1,225.5
OCDE	4.8	10.5	811.0	5.9	12.2	882.6
Estados Unidos	6	9	625	5	9	625
Canadá	3	7	700	4	10	850
Australia	6	9	795	5	12	945
Japón	5	11	789	7	11	847
Principales países de la zona del Euro						
<i>Bélgica</i>	5	7	1,350	6	9	1,300
<i>Francia</i>	4	15	886	5	15	886
<i>Alemania</i>	4	6	731	4	6	750
<i>Italia</i>	8	15	1,253	16	21	1,291
<i>Países Bajos</i>	5	7	875	4	8	950
<i>España</i>	4	9	1,050	5	10	1,050
<i>Reino Unido</i>	5	12	676	4	12	756
China	6	18	335	12	22	375
Brasil	7	18	895	6	24	1,145
Chile	7	20	510	9	24	510
México	6	17	1,049	8	26	2,152

**Los costos de exportación e importación incluyen los costos de documentos, tarifas administrativas en la operación aduanal y control técnico y los gastos de manipulación y transporte de las mercancías antes de su envío y entrega. No se incluyen costos aranceles u otros impuestos al comercio. Sólo se registran costos oficiales.*

Fuente: Banco Mundial; International Finance Corporation.

Por último, no se puede dejar de lado que la elección de los mercados de exportación no sólo depende de los beneficios económicos derivados del aprovechamiento de espacios distintos al estadounidense. Además de los factores ya señalados, las elecciones de mercados como destino de las ventas mexicanas están influenciadas por aspectos culturales, lazos que se refuerzan constantemente por la cercanía geográfica entre ambos países. La integración histórica en América del Norte, específicamente entre México y Estados Unidos, no sólo estriba en aspectos políticos y económicos, también algunos rasgos culturales están inmiscuidos en las decisiones de los productores y los consumidores mexicanos. El sector exportador mexicano, tradicionalmente ha estado anclado al mercado estadounidense, este comportamiento además de derivarse de los beneficios económicos, también se origina en la inercia cultural de

los negocios transfronterizos. En este tenor, las barreras culturales para diversificar los mercados externos mexicanos, mediante la ejecución de negocios en diferentes partes del mercado mundial, constituyen un problema para la disminución de dependencia entre México y Estados Unidos.

2.d Desempeño empresarial mexicano.

El desempeño competitivo de las empresas e industrias en la concurrencia internacional no sólo depende de las condiciones del entorno, como son las leyes y regulaciones, las ventajas comparativas, la disponibilidad de insumos a bajos costos y la estructura de competencia. El nivel competitivo con que participan las empresas e industrias en el escenario internacional también depende, en gran medida, de las habilidades productivas que posean, entre las cuales resaltan la capacidad para innovar tecnológicamente, el desarrollo de cuadros de capital humano y las capacidades gerenciales.

Para llevar a cabo un acercamiento de las condiciones competitivas de la industria mexicana, es posible tomar como referencia las características generales de desempeño microeconómico de México.

La situación competitiva del entorno empresarial mexicano proporciona un referente del nivel competitivo industrial de un país, que a su vez se refleja, entre otras cosas, en su capacidad exportadora. En la actualidad, la competencia en la economía mundial se da entre sistemas productivos al interior de los cuales actúan empresas. “Las empresas mexicanas no compiten contra otra u otras empresas extranjeras, sino contra toda la base institucional, de apoyo financiero, de generación y aplicación de tecnología, de subsidios y apoyos que generan las otras naciones.”²⁵ En este tenor, la evaluación de la competitividad del entorno empresarial mexicano no sólo es un acercamiento a las unidades económicas. De

²⁵ Política Industrial 2000-2006, Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, 2000.

forma indirecta, también existe una proximidad a la base institucional, al sistema financiero, a la política industrial, tecnológica y científica y al esquema de subsidios y apoyos al desarrollo empresarial.

Según el Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006 (PECyT 2001-2006), la competitividad de las empresas puede clasificarse en cuatro niveles con características que reflejan sus capacidades administrativas, operativas y tecnológicas (cuadro 9). A su vez, expone el tipo de prácticas predominantes, que parten desde un nivel elemental (nivel emergente) y se desplazan hasta mejores prácticas hasta llegar a los estándares de excelencia internacional (nivel de vanguardia).²⁶

Cuadro 9. Niveles de competitividad.				
<i>Empresa</i>	<i>Emergente</i>	<i>Confiable</i>	<i>Competente</i>	<i>Vanguardia</i>
Prioridad	Supervivencia	Cumplimiento de normas	Diferenciación	Liderazgo
Mejores practicas	Sistemas gerenciales y administrativos	Mejora continua y benchmarking	Desarrollo de nuevos productos	Obsolescencia acelerada de productos
Cobertura de mercado	Local	Nacional	Región internacional	Global
Nivel distintivo de su administración	Operación	Calidad	Exportación	Gestión tecnológica
Capacidad tecnológica	Limitación	Adopción y/o mejora	Desarrollo	Licenciamiento a terceros
Masa crítica organizacional	Dueño y operadores	Gerentes y equipos funcionales	Especialistas en departamentos clave	Grupos de desarrollo de tiempo completo
Actitud al cambio	Reacciona	Se adapta	Promueve	Origina
Número estimado de empresas en México	>2 800 000	< 10 000	< \$2 500	<300
Productividad (dólares x empleado/año)	< \$ 5 000	\$5000 a \$10 000	\$10 000 a \$50 000	>\$ 50 000

Fuente: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

²⁶ Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

La mayoría de las organizaciones productivas del país se localiza en un nivel emergente, con capacidades limitadas en la generación de valor en comparación con los niveles superiores.

La actitud de las empresas mexicanas emergentes frente al mercado ha sido francamente reactiva, con una preocupación marcada hacia los problemas operativos que se les presentan día a día. La visión limitada respecto de la posibilidad de aspirar a un nivel competitivo de liderazgo (de vanguardia), con una participación dominante en el mercado a través de productos innovadores, ha impactado negativamente en la competitividad global del país, incluyendo su capacidad exportadora y de diversificación geográfica del comercio. (Cuadro 1).

En primer lugar, en el sector manufacturero 85.8% de los establecimientos lleva a cabo su control de calidad en forma visual y tan sólo 13.7% emplea instrumentos de medición apropiados para cuantificar la calidad de sus productos, además, en México existen pocos laboratorios certificados de metrología (100), en relación con los que existen en países como Canadá (610) y España (314)²⁷.

Otro indicador que refleja el bajo nivel tecnológico en México es el número de solicitudes de patentes nacionales y de empresas con certificación ISO-9000²⁸. Según la Oficina de Marcas y Patentes de Estados Unidos (USPTO), entre 1990 y 2000, las patentes registradas en México fueron 522, inferior al número registrado en Brasil (711) y en Estados Unidos (708, 676). Sin haber cambiado mucho la situación, el número de empresas mexicanas con certificación ISO-9000 en 1999 fue de 2, 556, mientras que en Estados Unidos fue de 33, 054.

En resumen, debido a la poca propensión al cambio de las empresas mexicanas, la planta productiva en México es vulnerable. En el año 2000, de aproximadamente 2.8 millones de empresas, 99% tienen un nivel de competitividad emergente; 3,

²⁷ Programa Especial en Ciencia y Tecnología 2001-2006, p. 50

²⁸ ISO 9000 es una serie de normas universales que define un sistema de "Garantía de Calidad" desarrollado por la Organización Internacional de Normalización (ISO) y adoptada por 90 países en el mundo.

377 cuentan con ISO-9000; 2,500 son exportadoras y menos de 300 hacen algún tipo de investigación y desarrollo.²⁹

De acuerdo al Programa Nacional de Desarrollo Empresarial realizado por la Secretaría de Economía, existen diversos factores que contribuyen a que no exista una plena conformación de un entorno propicio para el adecuado desempeño de las empresas, los más recurrentemente señalados por el sector empresarial son:

- a. Elevados costos asociados a la normatividad y sobrerregulación para abrir y operar un negocio, lo cual representa una limitante para el crecimiento de la actividad productiva.³⁰
- b. Escasa formación y desarrollo de habilidades empresariales, es decir, subestimación de los beneficios que pueden derivar de la adquisición de habilidades empresariales.
- c. Limitaciones en la capacitación y desarrollo de los recursos humanos.
- d. Escasos sistemas de información, desconocimiento del mercado y problemas de comercialización.
- e. Falta de vinculación con los instrumentos para el desarrollo y la innovación tecnológica.
- f. Dificil acceso a esquemas de financiamiento oportuno, adecuado y en condiciones competitivas.

En este sentido, la situación de la competitividad empresarial es el reflejo del poco esfuerzo tecnológico y de innovación que existe en la planta productiva mexicana. Esta problemática se refleja en los bajos niveles de competitividad que no sólo se traducen en una ineficiencia exportadora para aprovechar los tratados de libre comercio en los que se encuentra inscrito México, sino también en la falta de

²⁹ PECyT 2001-2006

³⁰ Cabría señalarse que existen también factores de cultura empresarial para adaptarse y cumplir con la reglamentación y los requerimientos normativos en la operación de las empresas, y no sólo la existencia de un excesivo proceso normativo y regulatorio.

elementos para generar una economía de empresas de base tecnológica que devenga en la creación de condiciones que generen desarrollo económico.

La composición competitiva de las empresas mexicanas en referencia con las economías de mayor calificación, en cuanto a la competitividad sectorial, permite inferir la baja calidad productiva que presenta la economía mexicana para concursar en los mercados internacionales. Las brechas más profundas entre los países de mayor competitividad sectorial y México corresponden a la formación de capital humano, los gastos en Investigación y Desarrollo (I&D), recursos tecnológicos y la capacidad para innovar (Cuadro 10). Sin duda, el rezago mexicano en la generación de bienes con un bajo valor agregado no permite que las exportaciones compitan exitosamente en los mercados internacionales, sino en aquellos con los que mantiene una estrecha relación comercial histórica y con quienes existe una integración y dependencia productiva (evidentemente es el caso con Estados Unidos). Bajo este esquema, la realidad revela las pocas oportunidades que posee México para diversificar el origen y principalmente el destino de su comercio exterior. La competencia internacional expresa la baja competitividad relativa de México.

Cuadro 10. Subíndice de Sectores Económicos con Potencial			
Indicador	Índice 0-100		Media TOP 10*
	2006	2004	
Agricultura y ganadería	86.8	85.9	94
Servicios	80.8	77.1	77
Coeficiente de invención	0.2	0.1	31
Ingresos por <i>royalties</i> y licencias	0.2	0.1	16
Número de investigadores	0.2	0.2	27
Número de empresas con ISO 9000	2	2	29
Eficiencia en consumo de agua	88.1	90.4	99
Recursos tecnológicos y humanos	6.9	12.6	74
Generación de riqueza sin contaminación	75.4	75.4	81
Gasto en investigación y desarrollo	5.1	8.4	55
Exportaciones de alta tecnología	35.8	33.9	41
Empresas nacionales en <i>Forbes World 500</i>	1.8	0.7	43

* Corresponde a la media de los 10 países con mejor calificación en cada indicador. En este caso, en la evaluación del subíndice realizada por el IMCO las diez economías con mayor calificación son Japón, E.U.A., Corea del Sur, Suecia, Finlandia, Suiza, Holanda, Dinamarca, Israel y Francia.

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad

3. Posición competitiva mexicana en la Unión Europea.

Es claro que el cambio de estrategia económica a partir de la apertura y la liberalización ha afectado distintamente a los sectores productivos mexicanos. Se ha pretendido que las exportaciones del sector manufacturero mexicano sean el motor de desarrollo y los agentes dinamizadores del crecimiento económico. A partir de la década de los ochenta ha existido una reconfiguración del aparato productivo mexicano, de forma tal que sólo unas cuantas industrias son responsables del crecimiento exportador, fenómeno que no obedece sino a la especialización de la economía mexicana³¹ y a las estrategias de empresas multinacionales³².

La expansión de tan sólo algunos sectores industriales se muestra en el dinamismo de algunos de los capítulos de la tarifa arancelaria, tanto por su participación y el crecimiento en las exportaciones como en la proporción que tienen respecto del producto interno bruto. De este modo, existe una concentración del comercio mexicano en pocos productos, esta idea se

³¹ En palabras de Michael E. Porter, “ninguna nación puede ser competitiva en todo y exportadora neta de todo. El conjunto de recursos humanos y materiales de una nación necesariamente es limitado. El ideal es que estos recursos se apliquen a los usos productivos que sea posible” (La ventaja competitiva de las naciones, Porter 1990).

³² Un rasgo importante que caracteriza en la actualidad al comercio internacional es el creciente papel desempeñado por las empresas multinacionales: una parte sustancial del comercio internacional se lleva a cabo por empresas multinacionales, siendo además muchas de sus operaciones intraempresa. La presencia de empresas multinacionales en la economía mundial se explica porque dichas empresas encuentran ventajas relativas para producir en otros países. “Las multinacionales compiten internacionalmente no sólo por medio de la exportación sino también mediante las inversiones extranjeras. Su preponderancia deja bien en claro que el comercio ya no es la única forma importante de competencia internacional. Las multinacionales producen y venden en muchos países, empleando estrategias que combinan el comercio y la producción dispersa. El éxito nacional en un sector significa más cada día que la nación es la sede central de multinacionales líderes del sector, que no solamente de empresas nacionales que exportan. La condición de multinacional es el reflejo de la capacidad de una compañía para explotar los puntos fuertes que consiguió en una nación con objeto de establecer una posición en otras naciones. Las multinacionales son más abundantes, dejando al margen los recursos naturales que entrañen yacimientos escasos, en sectores con productos diferenciados y una gran intensidad de investigación, en los que las firmas prósperas tienen técnicas y conocimientos que pueden explotarse en el extranjero.” (Porter, Michael E. 1990). En este sentido, la participación de la inversión extranjera ha impactado la reestructuración de la planta productiva mexicana, a su vez, ha influido en las capacidades exportadoras de sectores productivos específicos.

comprueba en el hecho de que la suma de las exportaciones en 2006 conformada por los 5 principales capítulos de la tarifa arancelaria representa el 72.45 % de las ventas totales y los 10 principales capítulos representan el 81.32% del total de las exportaciones. Las ventas mexicanas totales al exterior están concentradas en los siguientes capítulos:

1. Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
2. Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.
3. Capítulo 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.
4. Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos.
5. Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.

El dinamismo exportador de estos productos encuentra su explicación en la estructura de las industrias mexicanas. De este modo, la participación en el mercado de la Unión Europea de los productos mexicanos derivados de estas industrias puede estar reflejando la competitividad industrial de algunos sectores productivos de México. Los cinco principales capítulos, en orden descendente, en los que participa México en la Unión son³³:

- Capítulo 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.

³³ Ver cuadro 2, Capítulo 2. Tendencias generales de los flujos comerciales entre México y la Unión Europea, 1990-2005.

- Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.
- Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos partes de estas máquinas o aparatos.
- Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión, instrumentos y aparatos médico quirúrgicos, partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
- Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

La relación es clara entre los sectores exportadores más dinámicos de México con los que más participa en la Unión Europea. Cabe señalarse de nuevo, que el comercio mexicano, además de concentrarse en la exportación de unos cuantos productos, también se concentra en sólo unos cuantos países del bloque comunitario (en cuatro países se concentra el 80% de las exportaciones dirigidas al bloque, éstos son España, Alemania, Reino Unido y Países Bajos).

Para precisar la relación que existe entre el nivel competitivo de algunos sectores industriales mexicanos y su participación en el mercado europeo es necesaria una descripción de los mismos, con atención especial en los sectores de extracción de petróleo y en la industria automotriz, dos sectores que se han distinguido por la participación dinámica en la economía mexicana así como en el comercio exterior.

3.a Competitividad de la industria petrolera mexicana.

El sector energético en México ha sido indispensable para la marcha de la estrategia económica. Tras la crisis internacional petrolera entre 1973 y 1974, las inversiones en exploración y producción de petróleo aumentaron a decisión del gobierno. El descubrimiento de yacimientos petroleros ha permitido que México se

convertida en exportador neto de crudo. Actualmente, México se posiciona dentro de los primeros productores de petróleo en el mundo y cuenta con una de las empresas petroleras más importantes a nivel internacional (Cuadro 11).

Cuadro 11 Principales empresas petroleras por nivel de producción de petróleo crudo, 2000		
Empresa	País	Miles de barriles diarios
Saudi Aramco	Arabia Saudita	8602
NIOC	Irán	3787
PEMEX	México	3450
PDVSA	Venezuela	3295
INOC	Irak	2597
Exxon Mobil	Estados Unidos	2553
Royal Dutch/Shell	Holanda/Reino Unido	2274
PetroChina	China	2091
BP	Reino Unido	1928
KPC	Kuwait	1653

Fuente: *Neftegasonosnoi Miroboi Renok, Moscú, edit. Universitiet, 2002, p.30 en García Reyes, Miguel. Estados Unidos, petróleo y geopolítica. 2005*

El organismo subsidiario PEMEX, Extracción y Producción (PEP)³⁴ es el único de interés para la elaboración de la presente investigación, debido a que las exportaciones petroleras que participan en la Unión Europea están compuestas por crudo. En este contexto, la competitividad de PEMEX Extracción y Producción señala, en parte, la evolución de las exportaciones de crudo en el mercado comunitario. Por ello es necesario hacer algunas precisiones acerca del estado

³⁴ Petróleos Mexicanos (PEMEX) opera por conducto de un corporativo y cuatro organismos subsidiarios:

- Petróleos Mexicanos: responsable de la conducción central y de la dirección estratégica de la industria petrolera estatal, y de asegurar su integridad y unidad de acción.
- PEMEX Exploración y Producción: tiene a su cargo la exploración y explotación de crudo y gas natural.
- PEMEX Refinación: produce, distribuye y comercializa combustibles y demás productos petrolíferos.
- PEMEX Gas y Petroquímica Básica: procesa el gas natural y los líquidos del gas natural, distribuye y comercializa productos petroquímicos básicos.
- PEMEX Petroquímica: a través de sus siete empresas filiales (Petroquímica Camargo, Petroquímica Cangrejera, Petroquímica Cosoleacaque, Petroquímica Escolín, Petroquímica Morelos, Petroquímica Pajaritos y Petroquímica Tula) elabora, distribuye y comercializa una amplia gama de productos petroquímicos secundarios.

competitivo de la industria petrolera en México, debido a que éste determina la posición de las ventas mexicanas en la competencia en el espacio comunitario.

La inversión para la extracción y producción de petróleo tiene un peso importante dentro del Presupuesto de Inversión para PEMEX. Para 2006, PEMEX Extracción y Producción ejerció 151 140 millones de pesos, cifra muy superior al presupuesto ejecutado por los otros organismos subsidiarios de la paraestatal.³⁵ Los incrementos en la inversión han revitalizado algunas cuencas para la extracción de crudo. En este año, la producción total ascendió a 3 millones 256 mil barriles diarios³⁶. Además las actividades de inversión han estado focalizadas en el desarrollo de 27 proyectos de infraestructura productiva de largo plazo mediante el ejercicio de 117 883 millones de pesos, 6.3% más que en 2005.³⁷

La competitividad de cualquier industria deviene en un mayor valor agregado y está en función de la inversión que se realice para desarrollo tecnológico y productivo de los sectores, así como en la formación de capital humano y organizacional.

Según datos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), para 2005 la gestión de los gastos para la operación energética del país fueron los siguientes:

- El Gasto Federal en Ciencia y Tecnología (GFCyT)³⁸ del sector energético fue de 5 310 millones de pesos, que significa un aumento del 12.7%

³⁵ Presupuesto de Egresos de la Federación 2006.

³⁶ Reporte anual de PEMEX Exploración y Producción 2006.

³⁷ Memoria de Labores 2006. PEMEX. México 2006.

³⁸ El Gasto Federal en Ciencia y Tecnología (GFCyT) es el conjunto de erogaciones que por concepto de gasto corriente, inversión física, inversión financiera, así como pago de pasivos o deuda pública, realizan las Secretarías de Estado y los departamentos administrativos; la Procuraduría General de la República; los organismos públicos autónomos; los organismos descentralizados; las empresas de control presupuestario directo e indirecto; los fideicomisos en los que el fideicomitente sea el Gobierno Federal para el financiamiento de las actividades científicas y tecnológicas, principalmente. Este gasto comprende las tres actividades científicas y tecnológicas: i) investigación y desarrollo experimental, ii) educación y enseñanza científica y técnica (formación de recursos humanos a nivel de posgrado), y iii) servicios científicos y tecnológicos.

respecto al año previo. El Instituto Mexicano del Petróleo (IMP)³⁹ y Petróleos Mexicanos absorbieron 67.2% y 17.2% del GFCyT asignado.

- Del asignado Gasto Federal en Investigación y Desarrollo Experimental (GFlyD), el IMP absorbió un 40.3%, pero existió una disminución del mismo de 21.8% respecto del año anterior.
- El Gasto Federal en Servicios en Ciencia y Tecnología (GSCyT) aumentó en 23.2% respecto del año anterior, por las inversiones realizadas por PEMEX. El IMP y PEMEX ejecutaron el 76.2% y 16.3% del GSCyT.

La participación del capital humano dedicado a la investigación y desarrollo de los centros de investigación cobra una relevancia mayor para el desarrollo de capacidades productivas de las industrias. El sector petrolero ha incrementado la participación de personal dedicado a la investigación científica y al desarrollo experimental en relación al personal administrativo. De acuerdo a datos del INEGI, para 1990 el 84.8% del personal ocupado en el IMP estaba relacionado con labores administrativas, mientras que el 4.22% y el 10.97 se dedicaba a investigación científica y desarrollo experimental, respectivamente. Para 2000, el personal administrativo sólo representó un 36% respecto del total ocupado, y la

³⁹ Un papel importante en el desarrollo tecnológico de la industria petrolera mexicana lo constituye el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP), el cual es un centro de investigación dedicado al área petrolera, cuyos objetivos principales son realizar investigación y desarrollo tecnológico, así como servicios especializados orientados a las necesidades estratégicas y operativas de Petróleos Mexicanos. Es decir, el IMP entrega soluciones integrales innovadoras y desarrolla recursos humanos especializados con un enfoque de calidad, oportunidad y precios competitivos.

Según el Diario Oficial de la Federación (26 de agosto de 1965), los objetivos del IMP son:

- Investigación científica básica y aplicada
- Desarrollo de disciplinas de investigación básica y aplicada
- La formación de investigadores
- Difusión de desarrollos científicos y su aplicación en la técnica petrolera
- Capacitación de personal obrero que pueda desempeñar labores en el nivel subprofesional, dentro de las industrias petroleras, petroquímica básica, petroquímica derivada y química.

proporción de investigadores científicos creció a 26%, mientras que el personal ocupado en desarrollo experimental ascendió a 38%.

En cuanto a formación de capital humano, de acuerdo al reporte Anual 2006 de PEMEX Extracción y Producción (PEP), los esfuerzos se han centrado en aspectos que eleven la competitividad de la industria petrolera en su fase de extracción y producción:

- Primero se realizaron mediciones de competencias que incluyen planes de desarrollo individuales para el personal. Estas mediciones y planes de desarrollo alcanzaron a 70% de los ejecutivos. Los planes de desarrollo individuales tienen como instrumento a la *Universidad Virtual* de PEP, cuya instrumentación se sustenta en un alto grado de desarrollo informático. El objetivo de esta *Universidad Virtual* es la de capacitación profesional. La *Universidad Virtual* ofrece a los profesionales técnicos programas modulares remotos, en diferentes niveles de conocimiento con recursos interactivos gráficos y con elementos de apoyo para la búsqueda de información, bajo una metodología pedagógica que busca la facilitación de la asimilación de conocimiento y el desarrollo de habilidades técnicas para una aplicación eficiente de la tecnología. La operación de esta *Universidad* se desarrolla en 38 cursos virtuales que se adecuan a los tiempos y espacios del personal, además cuenta con una especialización sobre Instrumentación y Control con validez oficial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Por otro lado, existe una formación de profesionistas de alta especialización por medio de programas de estudios de posgrado, mediante un proceso de convocatoria y selección de personal de acuerdo a su nivel de competencia en los proyectos estratégicos del Organismo. En 2006, el registro de profesionistas se distribuyó de siguiente manera: dos profesionistas para especialización, 94 para maestría y seis para doctorado.

- Además, se ha creado un “Modelo Conceptual de Fortalecimiento Cultural” cuyas iniciativas están encaminadas a la medición de la satisfacción del personal para la formación de una planta laboral altamente productiva y con valores reforzados que motiven a la reflexión y al cambio cultural.

En resumen, la competitividad de la industria petrolera de extracción y producción de petróleo asume una posición de ventaja relativa para una participación internacional, aunque no la más exitosa, sí con las capacidades productivas, científico-tecnológicas y de capital humano para participar activamente en los mercados internacionales de petróleo.

Aún cuando el sector petrolero en México cuenta con muchas fortalezas derivadas de sus ventajas naturales y de creación de ventajas competitivas, también posee debilidades estructurales, que residen en PEMEX que ponen en riesgo la competitividad futura y sustentabilidad de la industria: *“A pesar de estos éxitos y de las significativas ganancias producto del petróleo, PEMEX es la compañía petrolera más endeudada del mundo, con una deuda neta de aproximadamente 32,000 millones de dólares (2003). Históricamente, cerca de un tercio del presupuesto del Gobierno Federal proviene de PEMEX, en tanto, por su parte, PEMEX y sus subsidiarias transfieren a Hacienda, según se calcula, 60% de sus beneficios anuales para el financiamiento de programas sociales y de infraestructura clave en salud, educación y otras áreas. Tanto PEMEX como el presupuesto nacional son así altamente vulnerables a las fluctuaciones de los precios internacionales de petróleo y a otras sacudidas que puedan afectar el mercado mundial de petróleo”*⁴⁰. Asimismo, aún cuando existe una generación de ventajas relativas en las exportaciones petroleras mexicanas para competir en los mercados internacionales, *“(…) las obligaciones financieras de PEMEX con el gobierno complican la implementación de un programa sólido de inversiones y*

⁴⁰ Banco Mundial. La competitividad en México. Alcanzando su potencial. México 2006

gastos de capital, que se considera esencial para sostener niveles de producción eficientes e incrementar las reservas de hidrocarburos.”⁴¹

Por otro lado, las altas exportaciones de crudo son el reflejo del aprovechamiento de las ventajas naturales que posee el territorio mexicano con el uso de factores productivos, tecnológicos y organizacionales que permiten un posicionamiento superior relativo en la competencia energética mundial, sin embargo, estas ventajas relativas no se han expandido hacia la industria petroquímica. Para 2005, se registró un déficit en la balanza comercial para toda la industria petroquímica de casi 9 millones de toneladas, es decir, casi un incremento de 4% en el déficit respecto de 2004.⁴² Dicho déficit es el resultado de una industria petroquímica con infraestructura limitada, escasos cuadros de formación de capital humano e ineficiente organización y operación de los sectores público y privado, que concluye en una insuficiencia productiva para abastecer la demanda energética nacional.

México en el aprovisionamiento energético europeo.

El papel de una política energética para la Unión Europea y en general, para cualquier país, constituye un elemento esencial para el desarrollo económico, ya que el uso eficiente de los recursos de energía permite garantizar su abastecimiento en el futuro, por ende, se reducen los riesgos de que el desarrollo económico se vea frenado. La Unión Europea ha venido planteando en discusiones recientes la necesidad de garantizar los suministros energéticos en la base de una política que persiga la mejora de capacidades de producción y exportación de países productores, la promoción de inversiones de empresas europeas en terceros países, la mejora en los canales de comercio, el

⁴¹ Ibidem

⁴² Secretaría de Energía. Anuario estadístico de la industria petroquímica. Subsecretaría de Planeación Energética y Desarrollo Tecnológico. México 2006

reforzamiento de la seguridad medioambiental, la diversificación de importaciones de energía por producto y por país y el favorecimiento de reservas estratégicas.

El proyecto de política energética de la Unión Europea radica en el seguimiento de dos líneas que den paso a la seguridad energética: En primer lugar el funcionamiento de los mercados internos, bajo un mecanismo que facilite el suministro de energéticos y en segundo lugar, la diversificación de fuentes energéticas, origen geográfico y vías de tránsito de la energía⁴³.

Los requerimientos y necesidades de la Unión Europea enfocados al suministro de energéticos tiene una doble dimensión para el mercado exportador de petróleo mexicano:

- En primer lugar, es de relevancia mayor la proporción de crudo que México destina al mercado comunitario del total de sus exportaciones petroleras. Cerca del 80% de las exportaciones petroleras mexicanas se dirigen al mercado estadounidense, mientras que la proporción destinada de crudo a la Unión Europea es cercana al 9%, una cantidad que sensibiliza al mercado exportador ante las fluctuaciones de demanda energética de la Unión. Los principales receptores en la Europa Comunitaria del crudo mexicano son España (principal consumidor en la Unión Europea de petróleo mexicano), Portugal, Reino Unido, Países Bajos y Alemania (Cuadro 12). Pero por otro lado, existe un encarecimiento relativo de los precios del barril de petróleo que son dirigidos a la

⁴³ La búsqueda de diversificación de fuentes energéticas, origen geográfico y vías de tránsito de la energía proviene de la innegable dependencia energética que figura en la Unión Europea con terceros países. En materia energética, principalmente en petróleo y gas natural, la Federación Rusa se ha establecido como proveedor de energía a la Unión Europea, afirmación que toma relevancia si se considera que para 2004 el bloque europeo importó casi 974 millones de barriles, es decir, lo equivalente a 33 334 millones de dólares, lo cual significaba cerca del 26% de las importaciones petroleras totales de la Unión Europea y el 32% de las importaciones de gas, provenían de Rusia. Noruega se constituye como el segundo proveedor más importante cuya exportación a la Unión Europea ascendió en 2004 a los 752 millones de barriles de petróleo, esto es 29 100 millones de dólares, es decir, el 20% de las importaciones petroleras de la Unión Europea provienen del país noruego. ⁴³ Por el lado de Rusia, para el año 2003, el 58% de las exportaciones de petróleo ruso se destinó a la Unión Europea y cerca del 65% de las exportaciones rusas de gas se destinaron a la Unión Europea.⁴³ Lo anterior da cuenta de la interdependencia existente entre ambas economías, una como receptor y otra como origen energético.

UE en relación a los precios del barril destinado a Estados Unidos, es decir, las preferencias por abastecer a uno o a otro de los mercados están sesgadas hacia la economía estadounidense⁴⁴.

País de destino	Valor (dólares)	Proporción del total (%)
Total	34,707,138,219	100
EEUU	27,994,948,808	80.66
España	2,669,883,363	7.69
Portugal	236,191,908	0.68
Reino Unido	150,052,766	0.43
Países Bajos	40,470,620	0.12
Alemania	11,629,250	0.03

Fuente: Secretaría de Economía

- En segundo lugar, las posibilidades de expansión de mercado de las exportaciones petroleras mexicanas se encuentran limitadas por la relación de dependencia en materia energética que mantiene la Unión Europea con Rusia. Los diálogos entre la Unión Europea y Rusia en materia cooperación energética han sido una constante en los últimos años⁴⁵, ya que resulta fundamental

⁴⁴ Según datos de PEMEX, el precio de exportación por barril de petróleo Istmo en junio de 2007 fue de 66.2 dólares en América, mientras que el precio en Europa fue de 70.64 dólares por barril. En el caso del petróleo maya, el precio aplicado a América fue de 58.45 dólares por barril, mientras que el aplicado en Europa fue de 60.21 dólares por barril.

⁴⁵ Los diálogos de cooperación entre la Unión Europea y Rusia no se han realizado de la manera más efectiva debido a las difíciles relaciones que mantienen ambas partes. Un ejemplo de ello son las declaraciones de Víctor Jristenko, Ministro de Industria y Energía de Rusia, quien señaló: *Por ahora, no puedo suponer cuáles son los temores que obligan a Bruselas a limitar las inversiones foráneas en el sector energético de la Unión Europea*". Lo anterior ha sido declarado en el marco de que la Comisión de la Unión Europea propuso imponer condiciones estrictas a la adquisición y tenencia de activos energéticos en los países de la Unión Europea. Pese a que el Ministro ruso asegura no tener los elementos para suponer las razones de esta iniciativa, sí manifiesta de fondo que esta medida fue tomada como respuesta ante la aprobación en Rusia de una ley respecto a la inversión extranjera, además pone en una interrogante el desarrollo de la cooperación industrial y energética entre Rusia y la Unión Europea.

Por otro lado, el acuerdo de cooperación entre la Unión y Rusia ha sido frenado por las posturas que mantienen Rusia y algunos países de la Unión, cuestión que ha traspasado las relaciones entre Rusia y el bloque en su conjunto, al menos así lo afirma Jose M. Durao Barroso: *"Hemos tenido ocasión de decir a nuestros socios rusos que cualquier dificultad para uno de nuestros estados miembros, es una dificultad para la totalidad de la comunidad europea"*. El acuerdo de cooperación ha sido vetado por Polonia, Lituania y Estonia. El primero de ellos, ha decidido mantener su posición hasta que Rusia no levante la prohibición impuesta a la importación de carne procedente de Polonia, debido a que Rusia la considera no apta para su

desarrollar de manera más eficiente las relaciones de tipo energético a fin de mejorar las posibilidades de inversión sectorial en Rusia, modernizar la infraestructura y promover la eficiencia energética. La Unión Europea visualiza mantener las relaciones con Rusia como proveedor de gas natural y petróleo, por lo cual a través del diálogo se han buscado condiciones comerciales favorables; la nación rusa se ha mantenido en la agenda de la UE con miras a mejorar estas relaciones, asimismo, en establecer un diálogo constante en el ámbito de la cooperación. La Unión Europea declara que ésta *“depende ya, en cierta medida, de recursos petroleros importados de terceros países, por ello, resulta necesario estrechar el diálogo entre la UE y los países productores para aumentar la transparencia del mercado y la celebración satisfactoria de acuerdos de abastecimiento”*⁴⁶. Además, se ha acentuado el interés de la Unión Europea por reforzar las capacidades de infraestructura de Rusia mediante transferencias tecnológicas e inversiones, con el fin de cumplir el objetivo de garantizar en el futuro el aprovisionamiento de energéticos.⁴⁷ La relación Unión Europea-Rusia toma relevancia al comparar la diferencia de participación que tienen México y la Federación Rusa como proveedores de petróleo (Cuadro 13).

consumo. En el caso de Lituania, se discute acerca de la interrupción en el suministro de energía por parte de Rusia a este país luego de que una refinería fuera vendida a una compañía polaca y no a una compañía rusa. Por último, existe la preocupación por supuestos obstáculos que estarían poniendo las autoridades rusas a las relaciones comerciales de Estonia.

La búsqueda de cooperación entre la Unión Europea y Rusia se desenvuelve entre estas y otras tantas situaciones, sin dejar de lado la relación de dependencia energética que mantiene la Unión respecto de Rusia, por ello, existen esfuerzos para que por un lado, se acentúen las asperezas de las relaciones entre la Unión y su socio y, por otro, para que la relación de dependencia decaiga.

⁴⁶ Informe final sobre el Libro Verde “Hacia una estrategia europea de seguridad del abastecimiento”. energético. Comisión de la Unión Europea. Junio, 2002.

⁴⁷ EU-Russia energy cooperation. Discurso de Andris Piebalgs, Comisario de Energía. International Energy Week. Moscú, 23 Octubre 2007

Cuadro 13 UE25: Importaciones de petróleo, 2005	
País de origen	Participación en las importaciones (%)
Rusia	30.11
Noruega	17.07
Arabia Saudi	10.63
Libia	9.01
Irán	6.11
Kazajstán	4.63
Algeria	3.85
Nigeria	3.49
Iraq	2.21
México	1.84
Siria	1.63
Kuwait	1.33
Angola	1.17
Azerbaijan	1.17
Venezuela	0.93
Otros	4.81

Fuente: Eurostat

3.b Competitividad de la industria automotriz.

El desarrollo de la industria automotriz en México es el resultado de una serie de sucesos y transformaciones que, por un lado, incluyen la evolución hacia la globalización del sector y, por otro lado, el alineamiento a la política industrial nacional, hechos que le han permitido mantenerse en un proceso de evolución.

La industria automotriz en México ha representado uno de los modelos de mayor competitividad en América Latina y ha pasado de una estructura enfocada al abastecimiento local a uno de los sectores productivos más dinámicos de la economía mexicana con una orientación exportadora competitiva. Con respecto a la competitividad internacional, entre 1985 y 2002, la producción automotriz dejó de concentrarse en el abastecimiento local para pasar a ser la novena industria automotriz más importante del mundo (para 2006, la décima), con una producción

de más de 2 millones de unidades y una alta propensión a la exportación. En 2002 el 75% de las unidades producidas por la industria mexicana se destinaron para las ventas externas. Esta tendencia se ha mantenido hasta la fecha, para 2006 las empresas han destinado el 77.66% de su producción de automóviles tienen su destino en el mercado externo. (Cuadro 14). Al mismo tiempo, la producción automotriz tuvo un mayor peso en la producción de vehículos terminados y una menor participación en autopartes.⁴⁸

Cuadro 14. Producción y exportaciones de automóviles			
Empresa	Producción 2006 (unidades)	Exportaciones (unidades)	Porcentaje de exportaciones en la producción
Chrysler	313,387	303,441	96.83
Ford Motor	349,910	302,780	86.53
General Motors	502,544	412,807	82.14
Honda	24,262	15,107	62.27
Nissan	408,439	208,820	51.13
Renault	n.d.	138	0.42
Toyota	33,209	10,111	2.91
Volks Wagen	347,020	283,564	14.33
Total	1,978,771	1,536,768	77.66

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

La vinculación que ha tenido el desarrollo de la industria automotriz con el mercado exterior y la formación de ventajas competitivas del sector se debe a la proyección estratégica de empresas transnacionales, mediante inversión extranjera directa, y fundamentalmente, a las acciones del Estado, que han impulsado a la industria en México. Se puede afirmar que existe una fuerte relación en los flujos de comercio y de inversión entre la Unión Europea y México; una parte muy significativa del comercio bilateral está constituido por el intercambio entre las matrices y las filiales de las grandes empresas europeas establecidas en territorio nacional. En este sentido, resulta evidente la importancia

⁴⁸ Mortimore, Michael; Barron, Faustino. Informe sobre la industria automotriz mexicana. División de Desarrollo Productivo/CEPAL. Santiago de Chile, 2005.

que *a priori* posee el sector automotriz en estas relaciones de comercio bilateral.⁴⁹ Entre 1999 y 2006, la inversión extranjera directa originaria de Alemania, país al cual México exporta la mayoría de los productos generados en esta industria, ascendió a casi 3 mil millones de dólares y particularmente, la presencia de inversión extranjera en el sector automotriz fue de más de 767 millones de dólares, es decir, un 26.7% del total de la inversión germana en México.⁵⁰

Las características que posee la industria automotriz mexicana dan cuenta de las razones de su éxito exportador y de su participación competitiva en el mercado comunitario, principalmente en Alemania. Cabe resaltarse que existe un esfuerzo desde la política industrial para desarrollar competitivamente al sector automotriz expresado en los Decretos de 1962, 1972, 1977, 1983 y 1989⁵¹ para el apoyo a la

⁴⁹ Saldaña Zorrilla, Sergio. El comercio México-Unión Europea, límites estructurales para su expansión. Análisis Económico, primer semestre, año/volumen XVIII. Universidad Autónoma Metropolitana. México 2003

⁵⁰ Datos de Secretaría de Economía.

⁵¹ Ha existido una participación activa por parte del Estado en la promoción para el desarrollo de la industria automotriz mediante la promulgación de diversos Decretos Automotrices los cuales se han modificando a razón de las necesidades de la industria.

Los Decretos Automotrices son los siguientes:

En 1962 se emite el primer Decreto Automotriz el cual estaba enfocado a orientar la producción al abastecimiento interno. Los aspectos más relevantes del Decreto de 1962 fueron:

- Limitación de importaciones de vehículos.
- Limitación de importaciones de ensambles principales completos como motores y transmisiones.
- Se fijó en un 60% el contenido nacional mínimo para los vehículos fabricados.
- Se limitó a un 40% del capital extranjero las inversiones en las plantas fabricantes de autopartes.
- Se estableció un control de precios con el fin de contener las utilidades e incentivar a un incremento de la productividad.

En 1972 se establece el segundo Decreto Automotriz, el cual implantó nuevas medidas regulatorias para mejorar el funcionamiento de los mercados. Las principales medidas fueron:

- Se redujo el contenido nacional mínimos para vehículos destinados al mercado de exportación.
- Se obligaba a los fabricantes de la industria terminal a exportar un equivalente del 30% del valor de sus importaciones.

En el año de 1977 se pone en marcha el tercer Decreto Automotriz, el cual observaba los siguiente:

- Las exportaciones eran un requisito para producir en el país.
- Las ensambladoras tenían que racionalizar su producción.
- Las manufacturas debían generar empleos.
- Se promovió el desarrollo de la industria de la frontera norte.

competitividad de la industria automotriz terminal, producción de autopartes y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles. El actual Decreto establece en el artículo 1 del capítulo I lo siguiente:

“El objeto del presente Decreto es establecer beneficios para el apoyo de la competitividad de la industria terminal productora de vehículos automotores ligeros nuevos establecida en México, ya sean de pasajeros o de carga, así como los requisitos para obtener dichos beneficios, mismos que a su vez coadyuvarán a impulsar el desarrollo del mercado interno de dichos vehículos en México.”

De acuerdo al contenido del Decreto, los principales objetivos del mismo son:⁵²

- El estímulo a la llegada de inversiones para la construcción y/o ampliación de instalaciones para la producción automotriz en México.
- Disminución de costos de las importaciones vía reducciones arancelarias.
- Autorización de registros de nuevas compañías productoras en la industria terminal en territorio nacional, siempre y cuando su inversión en activos fijos sea menor a 100 millones de dólares, y contemplen la fabricación de 50 mil vehículos

El Decreto Automotriz de 1983, principalmente, consistió en la aplicación de las siguientes medidas:

- Para 1984 debe haber solamente tres líneas con siete modelos por empresa armadora; para 1985 y para 1986, dos líneas con cinco modelos.
- Para 1987, cada empresa armadora tiene permitida una sola línea de producción y cinco modelos.
- Tanto las empresas armadoras como las productoras de autopartes deben mantener una balanza comercial positiva.
- La producción de motores de ocho cilindros queda prohibida.

El Decreto de 1989 presentaba las siguientes características:

- Cada productor puede importar vehículos sin exceder del 15% del número de vehículos vendidos por dicho productor en México para los modelos 1991 y 1992. El número puede aumentar a 20% para los modelos 1993 y 1994.
- Por cada unidad monetaria importada en vehículos nuevos, el productor deberá exportar 2.5 unidades monetarias para el modelo 1991, 2 para los modelos 1992 y 1993, y 1.75 para el modelo 1994.
- Los vehículos producidos deben poseer al menos el 36% de sus componentes producidos localmente.

(Vicencia Miranda, Arturo, 2007; Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República)

⁵² Saldaña Zorrilla, Sergio, 2003.

anuales como mínimo, con un cumplimiento de tres años a partir del inicio de las operaciones.

- Beneficios a la importación de ciertos vehículos con tasa cero en aranceles, alcanzando volúmenes de hasta el equivalente al 10% de la producción del año inmediato anterior.

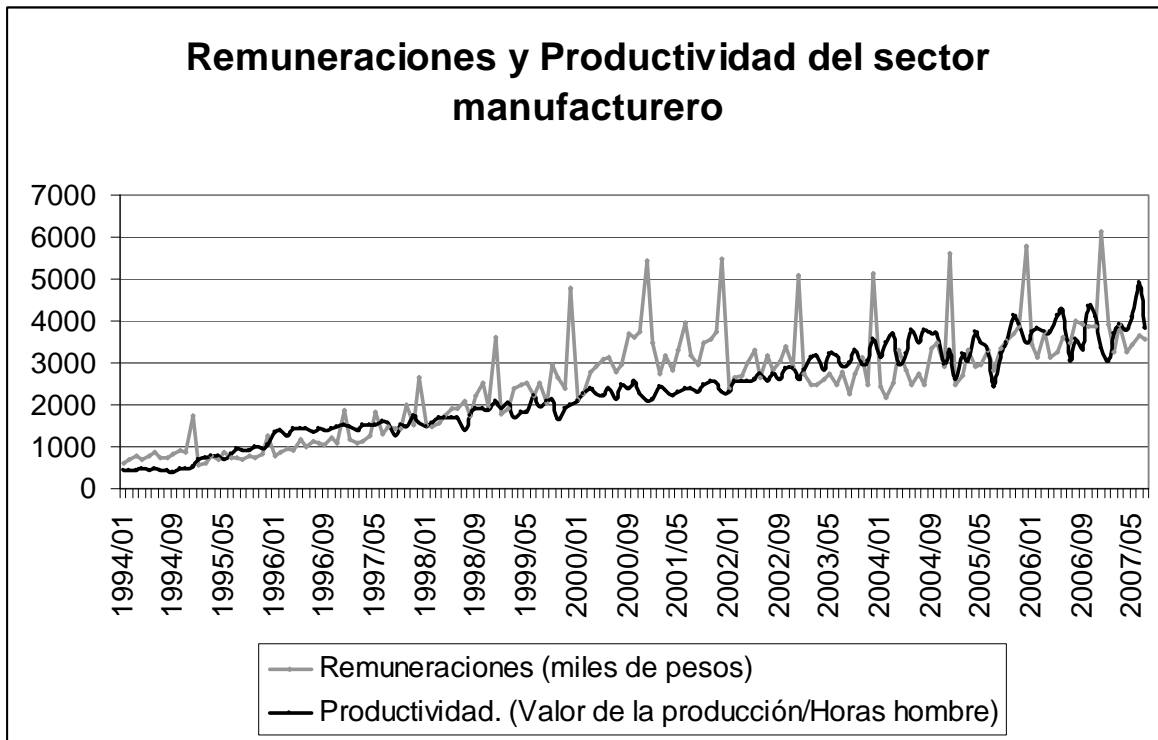
Otros elementos que constituyen ventajas de la industria automotriz mexicana son las siguientes:

- Posición geográfica: debido a que Estados Unidos es el mayor consumidor de vehículos y partes relacionadas, México ha fungido como un centro estratégico, tanto manufacturero como de distribución. Debido a que los costos por distancia son menores, existe una gran participación de empresas automotrices en territorio mexicano que ha permitido que México eleve su competitividad industrial en el sector.
- Infraestructura: Los parques industriales ubicados sobre todo en el Bajío y norte del país juegan un papel relevante en la búsqueda de ventaja competitiva, en virtud de las importantes inversiones convertidas en tecnología de producción realizadas durante la década de los noventa y principios de este siglo, además de la infraestructura ferroviaria y carretera que la comunica tanto con el centro, como con el norte del país. Las plantas automotrices ubicadas en el norte de México se han caracterizado por su desarrollo intensivo en sistemas flexibles, que obedecen a una estrategia de competencia y abastecimiento mundial, más que a una orientación hacia el mercado doméstico del que se han encargado las plantas del centro del país.
- Transferencia de tecnología: las plantas de manufactura instaladas en territorio nacional han probado el uso eficiente de las tecnologías utilizadas alrededor de las operaciones, donde se mantiene un adecuado balance entre tecnología de punta y sistemas tradicionales de producción adaptados. Los centros de producción en México han logrado igualar e incluso superar los estándares de calidad de las plantas de origen.

- Mano de obra calificada: la importancia económica del sector y la alta dependencia de tecnología de los países de origen han fomentado el desarrollo de la mano de obra calificada que va más allá de los operarios directos de las líneas de producción. México cuenta con personal experimentado en planeación, calidad, producción y diseño, muchos de ellos capacitados en el exterior por las mismas compañías automotrices. Situación que ante el encarecimiento de estas actividades en los países de origen, representa una ventaja competitiva de singular importancia.

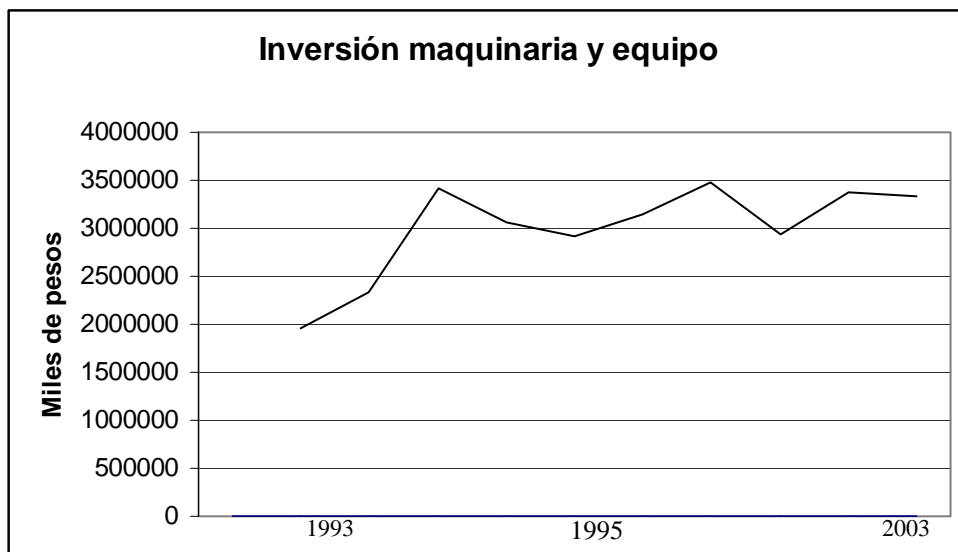
Por otro lado, la capacidad productiva de la industria automotriz perfila al sector como competitivo y aceptable en el panorama internacional, evidencia de ello es el aumento en la inversión en maquinaria y equipo y una creciente productividad en el ámbito laboral. (Gráfico 1 y 2). La industria registra incrementos importantes en la inversión en maquinaria y equipo a lo largo de la década de los noventa a la fecha, lo cual además de permitir un aumento en la producción de automóviles y sus componentes, también eleva la capacidad operativa de las empresas.

Gráfico 1



*Las remuneraciones se han dividido por 100 para equipararlas gráficamente con la productividad.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

En la industria automotriz, las grandes empresas se han caracterizado por un mayor dinamismo tecnológico en comparación con el resto de actividades manufactureras en México. La productividad laboral se encuentra muy por encima de las otras industrias manufactureras, y su análisis de correlación muestra el impacto que tienen las capacidades tecnológicas sobre las exportaciones de la industria⁵³. Este dinamismo tecnológico está asociado a la existencia de capital humano calificado y actitudes de los trabajadores más predispuestas al progreso tecnológico.

Las características de la industria de automóviles de México reflejan una industria competitiva capaz de participar en los mercados internacionales, incluido el de la Unión Europea, pero una vez más la alta concentración comercial en el mercado estadounidense y las estrategias de las empresas transnacionales estadounidenses no permiten el aprovechamiento de las ventajas competitivas de las que goza el sector automovilístico mexicano. Por otro lado, el éxito de la participación de las exportaciones mexicanas del sector en la Unión Europea está en función de la competitividad automotriz de los concursantes en el mercado europeo y de la propia competitividad de la industria automotriz de los países que conforman la Unión.

Respecto al primer caso, las importaciones de automóviles de la Comunidad provienen principalmente de Japón, Estados Unidos, Corea y Turquía. Las compras de productos automotrices realizadas por la Unión Europea concentra en estos países el 80%, mientras que México participa tan sólo con el 3.11% de las importaciones totales de la Unión respecto de la industria automotriz. (Cuadro 15). Por lo tanto, México enfrenta la competencia de industrias estructuradas bajo esquemas productivos de mucha innovación tecnológica y alta generación de valor agregado como es el caso de Japón y Estados Unidos.

⁵³ El nivel de correlación entre productividad (capacidad tecnológica del sector) y su capacidad exportadora es de 0.9333, lo cual muestra que el nivel de productividad incide directamente en el éxito exportador de la industria. (Estimaciones propias con datos del INEGI)

Cuadro 15. Importaciones de la UE, Sector automotriz.	
País	% en las importaciones del sector
Japón	32.9
EEUU	15.37
Corea	14.66
Turquía	14.1
México	3.11
Otros países	19.86

Fuente: Eurostat

Además, México también compite con una industria automotriz local con muchas fortalezas competitivas, muestra de ello es que la Unión Europea es el principal exportador mundial de productos de este sector. La industria de automóviles es uno de los sectores claves en la Unión Europea, cuya importancia es derivada del vínculo que existe entre la economía doméstica y la internacional y su compleja cadena de valor. La industria absorbe aproximadamente 6% del empleo manufacturero de la Unión (aproximadamente 2 millones de personas) y además emplea aproximadamente de forma indirecta a 11 millones de personas. Por otro lado, la industria automotriz es una en las que más se invierte en investigación y desarrollo (I&D), esto es, más de 20 mil millones de euros al año. También se caracteriza por una creciente productividad laboral, sobre todo en la generación de productos terminados. En resumen, a pesar de que la industria automotriz no es de las más dinámicas productivamente en la Unión Europea, la competitividad relativa de México pone en énfasis la desventaja que mantienen las exportaciones mexicanas frente al abastecimiento local.

3.c Competitividad en otros sectores.

De las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, existen otros productos que toman relevancia, aunque en menor medida en relación con los sectores

exportadores más dinámicos de la economía mexicana (exportaciones de crudo y de automóviles), tales productos son (por partida de la tarifa arancelaria):

- 9018. Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria.
- 9016. Instrumentos y aparatos para medida y verificación de control de calidad.
- 8473. Partes y accesorios identificados como destinados, exclusiva o principalmente a las máquinas para tratamientos o procesamientos de datos.
- 8518. Micrófonos y sus soportes, incluso con caja.

La participación de estos productos en la Unión Europea está principalmente en Países Bajos y Reino Unido, con una baja presencia dentro de las exportaciones totales mexicanas dirigidas al bloque comunitario, debido a que las mismas están concentradas en las ventas de petróleo y de productos derivados de la industria automotriz, sin embargo, vale la pena rescatar algunas características de esas ramas productivas:

- Las partidas en cuestión dentro del sector manufacturero tienen muy poca participación respecto del personal ocupado. Para 2003, dichas ramas absorbieron aproximadamente 1.45% del personal ocupado en la industria manufacturera. Esta proporción es relativamente baja si se compara con aquellos sectores productivos que muestran un dinamismo mayor en las exportaciones enviadas a la Unión. Como ejemplo, para el mismo año el sector automotriz absorbió alrededor del 10% del personal ocupado.
- Para 2003, el número de establecimientos de estas ramas representan apenas un 0.98%, del total de establecimientos de la industria manufacturera.

- Respecto a las ventas extranjeras, el comportamiento de las partidas analizadas es diferente. Para las partidas 9018, 9026 y 8518, la cuota dentro de las ventas totales extranjeras de la industria manufacturera es menor, estas representan aproximadamente el 0.22% de las ventas extranjeras de la industria manufacturera. Por otro lado, la partida 8473 participa con cerca del 9% de las ventas al extranjero realizadas por el total de las industrias manufactureras. Lo anterior evidencia que la producción de las partidas 9018, 9026 y 8518 están enfocadas al mercado interno, mientras que la partida 8473 tiene una mayor orientación al abastecimiento del mercado externo. Este hecho se comprueba en la relación entre ventas locales frente a las ventas exteriores; para la partida 8473, las ventas externas son casi 20 veces mayores a lo que produce para abastecimiento local.
- El monto de inversión en las partidas analizadas no ha tenido un comportamiento constante, es decir, ha presentado aumentos y disminuciones importantes. No ha sucedido de la misma manera con las industrias automotriz y petrolera, cuyos montos de inversión han sostenido un crecimiento expansivo.
- La productividad laboral de las partidas en estudio muestran un comportamiento creciente, excepto la partida 8473, la cual muestra descensos en su productividad hacia finales de 2001 y principios de 2002 y en el período 2005-2006. Lo anterior evidencia cierto desenvolvimiento en las capacidades tecnológicas de los sectores, aunque el crecimiento de la productividad no es de la magnitud de industrias como la automotriz.
- Existe una correlación positiva entre la productividad (referente del desempeño tecnológico) y la capacidad exportadora de la partida 9018. Para la partida 8473, la exportadora más dinámica de las cuatro partidas analizadas, la correlación entre el desempeño tecnológico y el desempeño

exportador es menor que la mostrada por la partida 9018. Para las partidas 8518 y 9026, la correlación es aún menor pero continúa siendo positiva. Según el coeficiente de correlación estimado, el impacto que tiene el desempeño tecnológico parece afectar más a las partidas 9018 y 8473 en su capacidad exportadora, por otro lado, las causas que determinan la participación de las exportaciones de las partidas 8518 y 9026 en la Unión Europea parecen distintas a su desempeño tecnológico.⁵⁴

El desempeño de las ramas antes descritas muestra que no se poseen ventajas para competir exitosamente en el mercado europeo, pero algunas características le permiten participar en dicho mercado. Por el lado del desempeño tecnológico, existe una incidencia de ésta sobre las exportaciones de la partida 9018, no así para las otras, cuya relación lineal entre las variables no explican muy bien un relación entre el dinamismo exportador y el dinamismo tecnológico. En este contexto, las causas que expliquen la participación de estos sectores en los espacios comunitarios pueden estar mejor definidos en los determinantes de la demanda que en las cualidades de la oferta, es decir, las necesidades de demanda de estos productos pueden estar influyendo en las capacidades exportadoras de estos productos y no la calidad competitiva de los mismos.

A lo largo del análisis de la competitividad mexicana y su incidencia de ésta en la capacidad exportadora a los mercados mundiales, en específico a la Unión Europea, constituye una aportación a las alternativas para la diversificación geográfica del comercio, respecto a ello se pueden derivar y precisar algunas ideas y limitantes que contrastan dicha hipótesis:

⁵⁴ La correlación entre productividad laboral y capacidad exportadora para las partidas en análisis son:

- 9018: 0.7382
- 9026: 0.5249
- 8473: 0.6766
- 8518: 0.6594

*Cálculos con base en datos de INEGI.

- Existe un ambiente competitivo poco propicio para el desarrollo óptimo de las actividades productivas de la economía mexicana, bajo este esquema, existen escasas opciones de diversificar el comercio mediante el aprovechamiento de ventajas competitivas.
- Como parte del desarrollo de ventajas competitivas, las empresas y el clima industrial en general no están enfocadas a la generación de productos de alto valor agregado por los pocos incentivos para desarrollar procesos productivos sustentados en la innovación tecnológica, la investigación científica y en una administración y gestión empresarial innovadoras.
- La participación de México en la Unión Europea está concentrada en unos cuantos productos y unos cuantos países, lo cual no permite generar grandes expectativas de diversificación comercial en lo futuro.
- Las relaciones comerciales no sólo están sustentadas por la existencia de ventajas competitivas de las industrias, sino también por la existencia de estrategias de empresas transnacionales, que a su vez produce una alta existencia de comercio intraindustrial e incluso, intrafirma.
- El alto nivel de exportaciones de crudo en la Unión Europea parece estar sustentado en el aprovechamiento de los recursos naturales (ventajas comparativas) de México y en las características de las demanda europea, mas no por la existencia de ventajas competitivas en el sector, aún cuando existe una industria petrolera con características tecnológicas y organizacionales relativamente eficientes, lo cual se comprueba en la poca participación que tienen los productos de la industria petroquímica en los mercado exteriores.
- La posición de México como proveedor energético de la Unión Europeo se limita por la existencia de participantes competitivos en el mercado comunitario, como es el caso de Rusia.
- La industria automotriz posee ventajas competitivas que han permitido una presencia importante en las importaciones de autos de la Unión Europea, pero tales ventajas se ven enfrentadas al concurso de participantes como

Japón y Estados Unidos, países que han constituido industrias automotrices con muchas características de calidad competitiva internacional.

- La existencia de una industria automotriz en la Unión Europea también constituye un reto a las ventas mexicanas, ya que tiene que competir con una industria local desarrollada.
- Otras industrias que participan en la Unión Europea parecen basar su desempeño más en las condiciones de la demanda europea que en las características tecnológicas de las mismas.

IV. OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO COMPETITIVO Y TECNOLÓGICO EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

1. Diversificación comercial, una visión desde la política industrial.

1a. La política industrial y el desarrollo científico-tecnológico.

La política industrial mexicana y la política científica, tecnológica y de innovación.

1b. Política industrial y diversificación comercial.

2. Cooperación económica México-Unión Europea.

2a. Fomento al comercio México-Unión Europea.

Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM).

Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México (PIAPYME).

Programa AL-Invest

2b. Otros programas de cooperación entre México y la Unión Europea.

Programa de Cooperación de la Unión Europea-México en Ciencia y Tecnología (UEMEXCyT)

Proyecto de Desarrollo Social Integrado y Sostenible, Chiapas, México (PRODESIS).

IV. OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO COMPETITIVO Y TECNOLÓGICO EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

1. Diversificación comercial, una visión desde la política industrial.

La competitividad de una empresa, una industria o de una economía está en función de una variedad de elementos descritos en el capítulo III de la presente investigación: un sistema macroeconómico estable, un marco regulatorio eficiente, relaciones exteriores con una base estratégica bien delimitada, entre otros. Sin embargo, en el contexto actual, la generación y aplicación de conocimiento científico y tecnológico tiene un papel central dentro de la formación de capacidades competitivas de las economías para su inserción a la competencia internacional, ya que el desarrollo de conocimiento fortalece dos grandes aspectos. En primer lugar, el desarrollo de conocimiento da paso a la formación de capital humano que tiene un efecto directo sobre la productividad. En segundo lugar (y por la misma existencia de personal calificado que actúa como capital humano), se crean innovaciones en productos, procesos, actividades organizacionales y de gestión de la empresa, hecho que se traduce en una mejor inserción de dichas unidades económicas en el plano de la competencia.

De este modo, el desarrollo científico y tecnológico constituye un elemento prioritario en la determinación de las ventajas competitivas de una economía, una industria o una empresa. El impulso de estas capacidades desde una instrumentación de política industrial define de manera significativa la inserción de las empresas y en general, de la economía a la competencia internacional y sobre todo, la eficiente operación en el mercado interno.

1a. Política industrial y el desarrollo científico-tecnológico.

El nivel competitivo de la industria nacional depende en una parte de los esfuerzos realizados por las empresas para innovar y alcanzar estándares internacionales para competir en los mercados externos, pero estos esfuerzos deben ser complementados con una política industrial y tecnológica que corrija

las fallas del mercado y garantice un ambiente en el cual las empresas tengan un buen ejercicio competitivo.

La política industrial tiene por herramienta la utilización de un conjunto diverso de medidas enfocadas a alcanzar un estatus de desarrollo industrial y en algunos casos, a moldear un determinado perfil de industria. Estos elementos incluidos en la política industrial conforman instrumentos que constituyen el vehículo mediante el cual se pueden orientar a las industrias a actividades adecuadas para su desarrollo, su continua evolución y adaptación a las cambiantes condiciones de los mercados, la tecnología y el entorno institucional.

Aunque pareciera lógica la pugna porque el gobierno intervenga directamente en el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado con el fin de alcanzar objetivos determinados, en muchos casos, el evidente fracaso de la burocratización de la economía ha demeritado entre muchas opiniones la posibilidad de la acción gubernamental proactiva para el diseño de una política industrial, pero esto no significa que no exista la necesidad de una estrategia industrial para que las empresas e industrias nacionales encuentren un medio al desarrollo y a la creación de ventajas competitivas para la participación en los mercados internacionales. La posición de libre mercado postula que los gobiernos deben abstenerse de favorecer unas ramas industriales particulares por encima de otras, y también de incidir en su estructura, dejando que sean las libres fuerzas del mercado las que decidan las posiciones de las empresas y las industrias en la carrera industrial.¹ En este contexto, la acción del estado, según los defensores del libre mercado, debe limitarse a la regulación macroeconómica, es decir, al manejo de las políticas fiscal y monetaria.

“Ante los profundos cambios en el escenario competitivo, resultantes del fenómeno de la globalización, la estructura de las diferentes ramas industriales y la conducta de las empresas que las integran han sufrido repercusiones importantes que están remodelando el mapa de las ventajas comparativas y las

¹ Hacia una nueva política industrial. Centro de Investigación para el Desarrollo. Editorial Diana. México 1988.

formas de competencia a nivel internacional, lo cual ha evidenciado la insuficiencia de las políticas macroeconómicas y planteado, por tanto, la necesidad creciente de intervenciones públicas de carácter microeconómico.”² En este contexto, la política industrial debe estar encaminada a complementar las insuficiencias del mercado como mecanismo de asignación de recursos que permita que las empresas e industrias no sólo operen en un contexto macroeconómico equilibrado, sino que gocen de mecanismos para una operación competitiva, generadora de empleos y de crecimiento económico. Por tanto, la necesidad de una política industrial es inalterable³ y ésta debe estar vinculada a una política científica y tecnológica que cierre brechas entre México y su competencia internacional.

Según Johnson⁴, “la política industrial supone una iniciación y coordinación de actividades gubernamentales con el objeto de incrementar la productividad y competitividad de la economía en conjunto, así como de las industrias específicas que la componen. Principalmente, la política industrial positiva supone la orientación hacia un fin, un pensamiento estratégico en la política económica pública”, pero en el sentido de cambio continuo, la política industrial debe ser un conjunto de medidas encaminadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a los requerimientos de la competencia local, regional e internacional, es decir, al proceso evolutivo de las ventajas competitivas de empresas y de industrias a nivel nacional e internacional.

² Solleiro Rebolledo, José Luís. El sistema nacional de innovación y la competitividad del sector manufacturero mexicano. México, 2006.

³ Ha existido una discusión teórica constante acerca de la participación del gobierno en la actividad económica. En algunos casos se ha considerado que la injerencia pública mediante una política industrial es ineficiente para la operación óptima de los mercados, incluso en palabras del ex secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, se aseguró que “*la mejor política industrial es la que no existe*”. De este modo se hacía expresa la idea de que el sector productivo bajo las libres fuerzas del mercado era la mejor opción para el desarrollo industrial mexicano, por tanto, la menor injerencia por parte del Estado sería la mejor elección en la estrategia industrial. Sin pretender ahondar en la discusión acerca del grado óptimo de participación del gobierno en la economía, la realidad demuestra que todos los países hacen política industrial (en menor o mayor medida), entendida como uso de recursos públicos para mejorar las condiciones de actuación de las industrias nacionales.

⁴ Johnson, C. The industrial policy debate. San Francisco, Institute for Contemporary Studies. 1984

El cambio continuo del paradigma tecnológico supone la necesidad de que la política industrial ajuste sus mecanismos para crear una planta productiva competitiva a nivel nacional e internacional, de modo que la orientación de la política industrial debe estar dirigida hacia el aumento de la competitividad de las empresas y las industrias, y sustentada en ventajas derivadas de la innovación en procesos, productos, gestión administrativa, líneas estratégicas y gerenciales.

“Mucho más que en el pasado, el conocimiento y la innovación tienen ahora un papel estratégico e insustituible en el proceso de crecimiento económico. La conocida triada de factores de la producción- capital, trabajo y recursos naturales- ya no es suficiente por si misma, para asegurar el progreso de las naciones. A estos factores de la producción se debe agregar (entre otras cosas), el conocimiento –la capacidad de utilizarlo de forma creativa y productiva- sin el cual, el capital se hace obsoleto, los recursos naturales no pueden ser explotados de forma sustentable y competitiva, y el trabajo –en constante evolución en los países de economías dinámicas- cae en términos relativos. Es necesario, además de esto, tener la capacidad de innovar, es decir, aplicar el conocimiento en la solución de problemas concretos enfrentados por la sociedad, generar nuevos productos y procesos, crear y aprovechar oportunidades de beneficios privados y sociales, producir y distribuir riqueza, para crear bienestar. Así como el conocimiento viene asumiendo un factor de producción fundamental para el progreso social y económico de las sociedades contemporáneas, la capacidad para innovar es, sin duda, uno de los factores más relevantes en la determinación de la competitividad de las empresas y de la economía en general”⁵

La estrategia tecnológica en las empresas y en las industrias y el nuevo cambio de paradigma tecnológico crea brechas de aprendizaje e innovación, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales, por ello, es necesaria la intervención gubernamental como solución inmediata. A grandes rasgos, los cambios que supone esta evolución de paradigma son:

⁵ Ciência, tecnologia e inovação. Desenvolvimento Econômico. Ciência, tecnologia e inovação. Desafio para a sociedade brasileira. Livro Verde. 2001

- La tecnología en la actualidad pasa a ser un instrumento fundamental en la diferenciación competitiva de una empresa o industria en términos de sus productos, servicios, estructuras de costos y otros factores de competitividad.
- La tecnología no sólo se circunscribe necesariamente a la producción, también se utiliza para aumentar la productividad de las empresas en los procesos de actividad de la misma.
- Existe una correlación entre los cambios técnicos, organizativos, estratégicos, financieros y gerenciales; es decir, los cambios que ocurren a nivel tecnológico motivan cambios en toda la estructura de las empresas y de las industrias y viceversa.
- Existe una aceleración creciente del desarrollo y aplicación del conocimiento a la estructura de la empresa y de la industria.
- La importancia que la propiedad intelectual adquiere como un derecho monopólico u oligopólico, en otras palabras, existe una concentración de propiedad de los conocimientos. No es que esta característica no haya existido antes, pero toman relevancia los derechos de propiedad en la estrategia de innovación y desarrollo tecnológico para la rentabilidad y liderazgo de las empresas e industrias.

Debido al papel relevante que la tecnología ha venido desempeñando para crear una planta productiva competitiva, se hace menester que la política industrial y la política científico-tecnológica tengan objetivos proyectados hacia un mismo fin. En otras palabras, la política industrial debe enfocar muchas de sus acciones hacia el aumento de capacidades científico-tecnológicas en aras de mantener y elevar las posibilidades de éxito en la competencia internacional, pero además, para garantizar un crecimiento económico sostenido y generación de empleos con alta formación de capital humano.

Es necesario recalcar que la innovación tecnológica como parte de una estrategia económica nacional no sólo tiene efectos sobre el sector productivo y de facilitación para concurrir en la competencia internacional, sino que

también funge como un impulsor de crecimiento económico en el más amplio sentido. Según Hall y Jones⁶, aproximadamente la mitad de las diferencias entre países en cuanto a ingreso per cápita y crecimiento son resultado de las diferencias en la productividad total de los factores, generalmente atribuida a desarrollo tecnológico y capacidad innovadora.

La política industrial mexicana y la política científica, tecnológica y de innovación.

Desde el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 se evalúa la situación del país en materia de ciencia, tecnología e innovación y se reconoce el papel del conocimiento científico y tecnológico para el mejoramiento en la calidad de vida de la población, la modernización productiva, la innovación y la inserción de los países al escenario mundial. Bajo este esquema, la política de estado en materia de ciencia, tecnología e innovación en vinculación con el sector productivo, han configurado algunos rasgos de participación de la economía mexicana en los mercados internacionales de exportación.

En términos de desarrollo científico y tecnológico, según el Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2007-2012, la política industrial mexicana se puede enmarcar en el siguiente contexto:

“(...) dado que tomará un tiempo a México alcanzar niveles de innovación propia comparables con los de los países desarrollados, la adopción de tecnologías más avanzadas que ya existen es la forma más rápida de cerrar la brecha tecnológica. Si bien en el sector académico y en los centros públicos de investigación se hace un esfuerzo por apoyar a las empresas mediante varias formas de vinculación, la principal fuente de tecnología es el exterior y la tarea para los tecnólogos nacionales esta en dominar de manera creciente la tecnología adquirida del exterior, asimilándola, adaptándola y mejorándola

⁶ Hall, Robert, y Charles I. Jones. “Why do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?”, *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 1999

hasta desarrollar una capacidad propia de generación de productos y procesos nuevos.”

“La tecnología adquirida, tanto en forma explícita (licencias) como incorporada en los equipos e insumos importados, ha sido utilizada a nivel de operación pero no necesariamente asimilada ni adaptada a nivel de actividad de ingeniería y desarrollo. En el periodo 2002-2006 con el incentivo fiscal a la inversión en investigación y desarrollo se ha logrado que las empresas incrementen sus esfuerzos en este ámbito (asimilación, adaptación y de manera incipiente generación de tecnología nueva) y se ha manifestado en el creciente empleo de personal investigador en dichas empresas.”

“Es necesario tener presente que la inversión extranjera directa en los sectores manufactureros de mayor valor agregado es muy importante y por lo tanto tiene un impacto directo en las actividades de investigación y desarrollo que se hagan en el país.”

“Por todo lo anterior, si bien los incentivos diseñados para promover la investigación y desarrollo en las empresas son muy importantes para incrementar el esfuerzo privado en esas actividades, es también determinante una política industrial que promueva un crecimiento mayor en las áreas de actividad económica manufacturera que tengan mayor contenido de tecnología (...) ya que en principio crearán las bases materiales (actividad productiva local) sobre las que se sustente una mayor actividad de investigación y desarrollo científico tecnológico e innovación.”

A grandes rasgos, la estrategia industrial mexicana en materia de desarrollo tecnológico se confina a la imitación de tecnologías⁷ que ya han sido desarrolladas en el extranjero como una opción de desarrollo tecnológico del

⁷ Según William J. Baumol, a imitación de las innovaciones constituye un estímulo para la generalización del crecimiento económico. Por otra parte, la imitación es, en sí misma, algo más que una simple copia, representando a menudo un paso en la innovación. Incluso, Baumol argumenta que prácticamente toda invención conlleva una considerable dosis de imitación. Pero también agrega que para ser un usuario efectivo de dicha tecnología extranjera, se debe ser un hábil imitador, así como un innovador efectivo. (Baumol, William J. Economía Internacional: Nuevas Aportaciones. Marzo-Abril 2004. No. 814 Información Comercial Española.)

país, es decir, no es prioridad de la política industrial y científico-tecnológica la creación y desarrollo de nuevas tecnologías debido a los costos de dicho proceso. Pese a los argumentos acerca de los beneficios derivados de la imitación de tecnologías extranjeras, debe ponerse énfasis en la dependencia tecnológica que crea la asimilación de conocimiento externo para la innovación. En México, la transmisión de conocimiento tecnológico está supeditada a las estrategias de las empresas transnacionales, por ello, gran parte de la generación de conocimiento científico y tecnológico está en función del lugar del sector productivo mexicano en las cadenas globales de producción, dada su condición predominante de maquila. Por ello, la planeación y gestión estratégica por parte del estado en conjunto con todos los agentes que componen el sistema nacional de ciencia y tecnología deben crear los mecanismos para reducir las inercias que provocan esa dependencia científica y tecnológica y generar una estrategia propia de desarrollo científico-tecnológico.

La gestión del estado en materia de desarrollo científico y tecnológico y de fomento a la innovación parte de la conjunción de esfuerzos entre diversos actores; el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología es el organismo encargado de consolidar el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología. El principal instrumento de operación del Consejo es la constitución de Fondos CONACYT, cuyo objetivo es el otorgamiento de apoyos y financiamientos para actividades directamente vinculadas al desarrollo de la investigación científica y tecnológica, becas y formación de recursos humanos especializados, realización de proyectos específicos de investigación científica y modernización, innovación y desarrollos tecnológicos, divulgación de la ciencia y la tecnología, creación, desarrollo o consolidación de grupos de investigadores o centros de investigación, así como el otorgamiento de estímulos y reconocimientos a investigadores y tecnólogos. El establecimiento de los mismos permite la interacción del Consejo con las secretarías de estado, los gobiernos estatales y las entidades federales, como con las instituciones del ámbito académico y científico y las empresas privadas que integran el sistema científico tecnológico de México. Se pretende que con dichos fondos se coordinen los esfuerzos con un efecto multiplicador en la generación de

conocimiento, la innovación, el desarrollo tecnológico y la formación de recursos humanos.

Los fondos CONACYT se clasifican en:

- *Fondos Sectoriales*⁸. Son fideicomisos que las dependencias y las entidades de la Administración Pública Federal conjuntamente con el CONACYT pueden constituir para dirigir recursos a la investigación científica y al desarrollo tecnológico en el ámbito sectorial correspondiente.
- *Fondos Mixtos*. Son un instrumento de apoyo para el desarrollo científico y tecnológico estatal y municipal, a través de un fideicomiso constituido con aportaciones del Gobierno del Estado o Municipio y el Gobierno Federal a través del CONACYT.
- *Fondo Institucional*. Son otorgamientos de apoyos y financiamientos para actividades directamente vinculadas al desarrollo de la investigación científica y tecnológica, becas y formación de recursos humanos especializados, realización de proyectos específicos de investigación científica y modernización, innovación y desarrollos tecnológicos, divulgación de la ciencia y la tecnología, creación, desarrollo o consolidación de grupos de investigadores o centros de investigación, así como otorgamientos de estímulos y reconocimientos a investigadores y tecnólogos.

Además existen otros instrumentos de apoyo al desarrollo tecnológico y negocios de innovación que están encaminados a apoyar a las empresas que contribuyen al desarrollo y la innovación científica y tecnológica:

⁸ Actualmente, los Fondos Sectoriales se vinculan a diferentes áreas prioritarias: desarrollo aeroportuario y navegación aérea; investigación y desarrollo tecnológico en energía; investigación y desarrollo sobre el agua; investigación, desarrollo e innovación tecnológica forestal; desarrollo científico y tecnológico para el fomento de la producción y financiamiento de vivienda y crecimiento del sector habitacional; investigación y desarrollo en estudios de la mujer; investigación en materias agrícola, pecuaria, acuicultura, agrobiotecnología y recursos filogenéticos; apoyo a la investigación y desarrollo en la Secretaría de Economía, Secretaría de Gobernación y Secretaría de Relaciones Exteriores; investigación para el desarrollo social, investigación ambiental, investigación ambiental, investigación para la educación; e investigación en salud y seguridad social.

- *Programa Avance (Alto Valor Agregado en Negocios con Conocimiento y Empresarios)*. Es un programa constituido de varios instrumentos creado para el impulso de creación de negocios basados en la explotación de desarrollos científicos y/o desarrollos tecnológicos.
- *Estímulos Fiscales*. Es un programa de apoyo del Gobierno Federal para los contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta, que hayan invertido en proyectos de investigación y desarrollo de tecnología dirigidos al desarrollo de nuevos productos, materiales o procesos.
- *Instrumento IDEA*. Dicho instrumento tiene el objetivo la incorporación de científicos y tecnólogos mexicanos al sector productivo del país con el fin de mejorar las capacidades tecnológicas de las empresas.
- *Estancias Sabáticas*. Es un instrumento que permite la incorporación de doctores adscritos como profesores o investigadores de tiempo completo de una institución de educación superior o centro de investigación para realizar estancias sabáticas al interior de una empresa.
- *Redes de innovación*. Es un instrumento cuya finalidad es promover la articulación entre instituciones de investigación y el sector empresarial que permita elevar la competitividad del sector que les competa.

A pesar de la existencia de los programas e instrumentos mencionados (no son todos, pero sí los más relevantes), los resultados no se han reflejado en una mejora sustancial de las condiciones que predominan en el ambiente científico, tecnológico y de innovación.

La estructura de las políticas orientadas al desarrollo científico, tecnológico e innovación han sido insuficientes para la disminución de la brecha existente entre México y muchos países con grandes capacidades científicas y tecnológica, pero también se ha venido tomando una mayor conciencia acerca del papel de la competitividad en términos de innovación para asegurar mayores ventajas sostenibles en el concurso internacional, en este caso en la

Unión Europea. Algunas características de las condiciones científicas y tecnológicas y de innovación que prevalecen en México son las siguientes⁹:

oinv

- Existe una brecha considerable en los montos de inversión en investigación y desarrollo entre México y países como los integrantes de la Unión Europea. En 2005, la inversión en investigación y desarrollo respecto al PIB en México fue del 0.5%, mientras que en la Unión Europea fue del 1.81% en 2004¹⁰, lo cual refleja la creciente diferencia en perjuicio de la competitividad internacional de México frente a sus competidores.
- Entre 2000 y 2006, el mayor esfuerzo de inversión en investigación y desarrollo tecnológico ha sido generado por el sector privado, mientras que la inversión pública ha sido baja debido a las restricciones presupuestarias a programas para tales fines y la ineficiente gestión en materia de ciencia y tecnología.¹¹
- Pese al esfuerzo del sector empresarial en contraste con el gubernamental, existe poca vinculación del mercado de capitales con el sector productivo en materia de ciencia y tecnología, es decir, son escasas las fuentes para financiar la innovación en el país por el riesgo que implican dichas inversiones.
- Es evidente la modesta inversión en Investigación y Desarrollo realizada por las empresas mexicanas.¹²
- Los estímulos fiscales para la investigación, desarrollo e innovación son absorbidos en su mayor parte por empresas extranjeras y en sectores muy específicos.¹³

⁹ Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2007-2012 y Diagnóstico de la política, científica, tecnológica y de fomento a la innovación en México 2000-2006, Foro Consultivo Científico y Tecnológico.

¹⁰ Cabe destacarse que aún cuando la inversión en investigación y desarrollo en relación al PIB es mayor en la Unión Europea que en México, los objetivos planteados en la Estrategia de Lisboa por la Unión Europea no han sido cumplidos. La Estrategia establece que los esfuerzos en materia de investigación y desarrollo serán alcanzar un monto de inversión en Investigación y Desarrollo de 3% del PIB.

¹¹ Entre 2000 y 2006, la inversión en investigación y desarrollo por parte del sector privado tuvo un crecimiento promedio anual de 17.5%, mientras que la del sector público fue de 1.8%. (CONACYT).

¹² Según INEGI, las empresas que realizan actividades de investigación y desarrollo son 1020 de las más de 8000 encuestadas.

¹³ Entre 2000 y 2004, las empresas extranjeras absorbieron cerca del 70% de los estímulos fiscales por concepto de fomento a la investigación, desarrollo e innovación, mientras que las empresas nacionales

- Existen sesgos a la inversión en empresas de mayor rentabilidad en el corto plazo que en empresas de rentabilidad en el mediano y largo plazos. Estas últimas son las que representan tecnológicamente un esfuerzo y aportación mayores para el desarrollo científico y tecnológico del sector productivo.
- Existe un reparto presupuestal sin prioridades, debido a la falta de precisión en los objetivos y al poco entendimiento del complejo proceso de formación de los sistemas regionales y el nacional de innovación.
- Existe una falta de coordinación entre los agentes que constituyen el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología en México, así como una escasa vinculación del sector científico tecnológico con el sector productivo.
- No existe una descentralización y federalización de las actividades científicas y tecnológicas.
- No existe una consolidación de una plataforma jurídico-administrativa sobre ciencia y tecnología en los Estados de la República.

Las condiciones del sistema científico, tecnológico y de innovación de México reflejan las pocas oportunidades que se abren para lograr consolidar coherentemente una política industrial y científico-tecnológica para cubrir el perfil en la competencia internacional y más aún, para lograr efectos en términos de diversificación comercial que no se sustente en la sola existencia de tratados de libre comercio. Según la Comisión Intersecretarial de Política Industrial¹⁴, hasta 2000, se ha promovido una política industrial de apertura y tratados comerciales, sin un soporte tecnológico y financiero para aprovechar sus beneficios a través de la competitividad.

acapararon el 30% (Diagnóstico de la política, científica, tecnológica y de fomento a la innovación en México 2000-2006, Foro Consultivo Científico y Tecnológico).

¹⁴ La Comisión Intersecretarial de Política Industrial fue creada por Acuerdo Presidencial el 27 de mayo de 1996, con la finalidad de fungir como un órgano técnico de consulta del Gobierno Federal en materia de política industrial y comercio exterior. Las funciones de la Comisión son:

- Fungir como máximo órgano de consulta del gobierno federal en materia de política industrial.
- Establecer y diseñar mecanismos de coordinación permanente que permitan articular las acciones y recursos gubernamentales para el desarrollo empresarial.
- Evaluar, de manera integral y oportuna, el impacto de las políticas de promoción empresarial (instrumentos, acciones y programas) sobre la competitividad sectorial y regional del país.
- Emitir recomendaciones sobre el diseño e instrumentación de las políticas de apoyo empresarial.

1.b Política industrial y diversificación comercial.

La imagen central del presente trabajo de investigación se ha dibujado desde la idea de que el éxito de las relaciones comerciales con terceros países, en este caso con la Unión Europea, no depende sólo de los esfuerzos que se realicen en materia de acuerdos comerciales o con la firma de tratados de libre comercio.

La política industrial realiza un papel de suma importancia en las relaciones comerciales mexicanas con los mercados internacionales, incluso podría aseverarse que la política industrial interna tiene una mayor relevancia que la estrategia de firma de tratados de libre comercio, en el sentido de que la política comercial debe ser un complemento de la política industrial.¹⁵

De este modo, la importancia de la política industrial reside en que crea las condiciones para elevar la competitividad del sector productivo mexicano, por ende, una producción de mayor valor agregado tiene una aceptación superior y más ventajas competitivas en el concurso internacional. Si se crean estas condiciones competitivas desde la política industrial, las exportaciones mexicanas pueden acceder a otros mercados con mayor posibilidad de éxito. En este tenor, se revela el potencial de los efectos de la política industrial sobre la diversificación geográfica del comercio mexicano.

El espacio europeo constituye un mercado de altas exigencias de consumo, además, posee características competitivas que dificultan el intercambio comercial con México. Dichas desventajas pueden verse superadas desde el impulso de una política industrial enfocada a hacer más competitivas las exportaciones mexicanas y mediante la creación de un contexto que atraiga

¹⁵ Con esta afirmación no se niega la importancia de los impactos que han tenido sobre la economía las negociaciones de libre comercio entre México y diversos países, pero es menester que la política comercial esté anclada a la política industrial interna para que ésta cumpla su objetivo de manera efectiva. Por ello, una negociación en materia comercial no significa mucho si no se poseen las herramientas para competir en los mercados externos, herramientas derivadas de una política industrial cuya estructura esté enfocada a elevar la competitividad y al desarrollo tecnológico de las empresas y de la industria mexicana.

inversión extranjera proveniente de los países que conforman el bloque comunitario.

La innovación tecnológica es de suma importancia para la competitividad empresarial e industrial, en el sentido de que la innovación permite a la empresa ingresar a mercados locales e internacionales, participar en la definición de estándares relativos a competitividad, compartir riesgos y recursos, influir en sistemas organizacionales, de herramientas y habilidades. Por otro lado, la innovación tecnológica constituye para la empresa y la industria un medio para adquirir un posicionamiento estratégico y aprovechar mayores beneficios en el acaparamiento de ventajas por ser pionera en alguna innovación. En resumen, la innovación es el motor de la competitividad *sostenible* de la empresa y de la industria, es decir, los medios para mantener y desarrollar un posicionamiento en la competencia local, regional e internacional de las empresas e industrias son adquiridos por la innovación y no por factores coyunturales que dan sino una ventaja de corto plazo e insostenible.

Fernando Machado expresa que “la tragedia para los países como los de América Latina es que esta capacidad para realizar innovación tecnológica en la empresa de gestión tecnológica inteligente, no sólo es prácticamente inexistente, sino que representa la falla más grande de los mecanismos de libre mercado”¹⁶. Las estrategias características de las empresas y de las industrias latinoamericanas son las innovaciones de corto plazo como disminuciones del tamaño de la empresa o imitación tecnológica de las empresas e industrias innovadoras y no una serie de políticas industriales y científicas-tecnológicas encaminadas a elevar estructuralmente las capacidades competitivas de las economías.

Las medidas encaminadas a elevar la competitividad mexicana, en términos de investigación e innovación, con el fin de crear mayores oportunidades en los mercados extranjeros, parecen insuficientes si se comparan con las aplicadas

¹⁶ Machado, Fernando. La política industrial y tecnológica: Los retos actuales para América Latina, en Políticas industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas: Experiencias internacionales. Olmedo, Bernardo; Solleiro, José Luis (Coordinadores). Miguel Ángel Porrúa Editorial. México, 2001

en la Unión Europea. La Unión declara que *“en un pequeño período de tiempo, la globalización económica ha transformado el orden de la economía mundial, otorgando nuevas oportunidades y nuevos cambios. En este nuevo orden económico, Europa no puede competir a menos que sea más inventiva, que cuente con la mejor reacción a las necesidades y preferencias de los consumidores, y que innove en mayor medida.”*¹⁷ Por ello, las acciones en aras de elevar la competitividad europea ponen de manifiesto la importancia de la innovación como vehículo para lograr una mejor participación de la Unión en los mercados mundiales. Al respecto, la Unión Europea en el marco de la estrategia de Lisboa¹⁸, ha adoptado un *Programa Marco para la Innovación y la Competitividad* en el período 2007-2013, cuyas medidas están encaminadas al mejoramiento de la competitividad y la capacidad innovadora dentro del espacio comunitario.

El Programa abarca tres subprogramas específicos para dar cobertura a las necesidades de competitividad e innovación de la Comunidad:

- Programa para la iniciativa empresarial y la innovación. Reúne acciones con el fin de promover la iniciativa empresarial, la competitividad industrial y la innovación. Este programa, enfocado expresamente a las PYME, facilita el financiamiento y a las inversiones en su fase inicial y de crecimiento; proporciona información y asesoramiento sobre el funcionamiento del mercado interno, así como de la legislación comunitaria aplicable a las empresas; y prevé el intercambio de mejores prácticas entre los Estados miembros de la Unión a fin de mejorar el entorno normativo y administrativo para las empresas y la innovación.

¹⁷ Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Comunicado, Bruselas 13, Sep, 2006.

¹⁸ La estrategia de Lisboa (2000), cuyo objetivo planteado fue hacer de la Unión Europea la economía más competitiva y dinámica del mundo basada en el conocimiento, ha colocado a la competitividad en uno de los centros de atención más importantes de la Unión Europea. Los objetivos globales de la estrategia que se fijaron fueron:

- Crecimiento considerable de la economía europea.
- Internacionalización competitiva del sector privado europeo.
- Conocimiento intensivo de la economía europea.
- Una economía con un alto nivel de empleo para ambos sexos y todos los grupos de edades
- Una economía con un bajo nivel de exclusión social y pobreza
- Sistema social sostenido fiscalmente a mediano y largo plazos.

- Programa de apoyo a la política en materia de tecnologías de la información y las comunicaciones. Tiene como objetivo la incorporación y la explotación de las tecnologías de la información y comunicación que son eje para una economía del conocimiento y permiten mejorar el rendimiento en materia de innovación y competitividad, tanto del sector privado como del sector público.
- Programa “Energía Inteligente-Europa”. El objeto de este programa es la mejora de la eficiencia energética, la adopción de fuentes de energías nuevas y renovables, una mayor penetración de dichas fuentes de energía en el mercado, la diversificación de la energía, el aumento en el consumo de energía renovable y reducción del consumo energético final.

El programa mantiene una coordinación con otras iniciativas comunitarias importantes en materia de investigación, cohesión, ambiente, educación y formación y forma parte de los objetivos del *Séptimo Programa Marco para acciones de investigación, desarrollo tecnológico y demostración*. Este último es el principal instrumento para la aplicación de una política común en investigación e innovación en la Unión y está constituido de cuatro programas:

- Programa Cooperación. Se centra en estimular la cooperación y reforzar los vínculos entre la industria y la investigación en un marco transnacional. Pretende construir y consolidar un liderazgo europeo en ámbitos clave de la investigación. Incluye nueve campos temáticos, autónomos en su gestión pero complementarios en su aplicación: salud; alimentos, agricultura y biotecnología; tecnologías de la información y la comunicación, nanociencias, nanotecnologías, materiales y nuevas tecnologías de producción; energía; ambiente (incluido el cambio climático); transporte (incluida la aeronáutica); ciencias socioeconómicas y humanidades; y la seguridad y el espacio.
- Programa Ideas. Debe servir para reforzar la investigación exploratoria en Europa, es decir, el descubrimiento de nuevos conocimientos que cambian fundamentalmente la visión del mundo y el modo de vida. Para ello, se apoyan los proyectos de investigación más ambiciosos y más innovadores.

- Programa Personas. Moviliza importantes recursos financieros para mejorar las perspectivas de carrera de los investigadores en la Unión Europea y atraer más jóvenes investigadores de calidad.
- Programa Capacidades. Tiene el objetivo de ofrecer a los investigadores herramientas potentes para poder reforzar la calidad y la competitividad de la investigación europea, mediante una mayor inversión en las infraestructuras de investigación en las regiones menos dinámicas, en la formación de polos regionales de investigación y en la investigación en favor de las PYME.

Las diferencias en los entornos de impulso a las capacidades competitivas con base en el conocimiento y la innovación han creado una brecha entre México y países como los estados miembros de la Unión y ha cerrado muchas oportunidades para México en torno a un mayor aprovechamiento de los diversos tratados de libre comercio que han sido signados. Por ello, se pone énfasis en que las medidas que se tomen desde la construcción de una política industrial favorecerán en alguna medida, pero de manera positiva, la diversificación de los mercados externos mexicanos y concederá una disminución en la vulnerabilidad que tiene la economía mexicana debido a la concentración comercial que guarda con Estados Unidos.

2. Cooperación económica México-Unión Europea.

2.a Fomento al comercio entre México y la Unión Europea.

A lo largo de la presente investigación se ha evidenciado que el vínculo de dependencia comercial y económica que México guarda con Estados Unidos hace que las relaciones con otros países parezcan insignificantes.

Además, se ha resaltado la poca participación que tiene la Unión Europea como receptor de las ventas mexicanas, así como proveedor de mercancías. A junio de 2007, las exportaciones dirigidas a la Unión fueron el 3.65% del total exportado por México; las importaciones provenientes de la Comunidad fueron el 5.26% de las compras mexicanas al exterior (Secretaría de Economía). Sin duda, los resultados del Tratado convenido entre México y la Comunidad no han sido de gran impacto para la diversificación comercial del comercio mexicano.

Actualmente, ante los pocos resultados del TLCUEM en el reforzamiento de las relaciones comerciales entre México y la Comunidad, ha sido necesaria la intervención de organismos e instituciones de ambas partes para la facilitación, la promoción y la búsqueda de oportunidades para estrechar los lazos comerciales y para aprovechar los beneficios derivados del Tratado Comercial.

Los esfuerzos para poner en marcha los programas de fortalecimiento de las relaciones comerciales entre México y la Unión han sido impulsados por la inclusión de los temas de cooperación en el TLCUEM (señalados en el capítulo I de la presente investigación) y por la existencia de la política de cooperación de la Unión Europea. Estos programas surgen de las negociaciones entre México y la Unión Europea en materia de cooperación, las cuales han tenido una larga trayectoria desde el Acuerdo Marco de Cooperación de 1975 hasta la firma del TLCUEM.

Los objetivos globales de la política de cooperación de la Unión Europea se establecen en el artículo 177 del Tratado de la Unión Europea:

1. *La política de la Comunidad en el ámbito de la cooperación al desarrollo, que será complementaria de las llevadas a cabo por los Estados miembros, favorecerá:*
 - *El desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo y, particularmente de los más desfavorecidos.*
 - *La inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo en la economía mundial.*
 - *La lucha contra la pobreza en los países en desarrollo.*

2. *La política de la Comunidad en este ámbito contribuirá al objetivo general de desarrollo y consolidación de la democracia y del Estado de Derecho, así como al objetivo de respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.*

3. *La Comunidad y los Estados miembros respetarán los compromisos y tendrán en cuenta los objetivos que han acordado en el marco de las Naciones Unidas y de otras organizaciones internacionales competentes.*

Además agrega en su artículo 181A:

1. *Sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Tratado,(...), la Comunidad llevará a cabo en el marco de sus competencias, acciones de cooperación económica, financiera y técnica con terceros países. Estas acciones serán complementarias de las que lleven a cabo los Estados miembros y coherentes con la política de desarrollo de la Comunidad.*
La política de la Comunidad en este ámbito contribuirá al objetivo general del desarrollo y la consolidación de la democracia y del Estado de Derecho, así como al objetivo del respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.

Por otro lado, el Documento Estrategia País 2002-2006¹⁹ establece los lineamientos de la estrategia de cooperación de la Unión Europea hacia México, derivados de la firma del Acuerdo Global.²⁰ En este Documento se define el marco de la relación bilateral de cooperación y materializa los objetivos del artículo 177 del Tratado de la Comunidad Europea.

Según el Documento, por el hecho de que México es una economía en transición, con una sociedad polarizada, los objetivos del programa de cooperación de la Comunidad Europea son:

- Apoyar al gobierno a luchar contra las inequidades y la exclusión social.
- Fortalecimiento del desarrollo económico mediante el fortalecimiento de los lazos económicos bilaterales.
- Consolidación del Estado de Derecho.

Por ello, la Unión Europea ha decidido concentrar los esfuerzos de cooperación en cuatro sectores:

- Desarrollo social y reducción de la desigualdad. Desarrollo de proyectos productivos e incremento cualitativo y de mayor alcance de los servicios disponibles de salud y educación.
- Crecimiento económico. Facilitar la implementación del TLCUEM, y apoyar a las PYMES con el fin de aumentar su competitividad y su eficiencia, y reducir las dificultades enfrentadas por las empresas al momento de incursionar en el mercado de la Unión Europea.
- Fortalecimiento del marco legal. Mediante la intervención del Unión Europea para apoyar al estado mediante un programa de reforma del sistema judicial, por un lado, y por otro, el apoyo al fortalecimiento de los derechos humanos.

¹⁹ El Documento Estrategia País presenta la estrategia proyectada para la consolidación y expansión de la cooperación, muestra la selección final de proyectos y las asignaciones presupuestarias de acuerdo a la disponibilidad de fondos del presupuesto general de la Comunidad Europea.

²⁰ En el capítulo 1 de la presente investigación se aborda el papel del Acuerdo Global en las relaciones entre México y la Unión Europea.

- Cooperación científica y técnica. Apoyo a la internacionalización del conocimiento y el aprendizaje en México a través de la cooperación con la Unión Europea, así como el fortalecimiento de la transferencia de *know-how* entre las regiones para crear una asociación tecnológica.

Para el período 2007-2013, la Comisión Europea ha presentado el Documento de Estrategia del País 2007-2013, en el cual se propone que la cooperación comunitaria con México se centre en tres áreas principales:

- Cohesión social. El diálogo entre las partes referentes a la cohesión social puede ayudar a la formulación de políticas públicas desde la experiencia de la Unión Europea para el desarrollo social. Los ámbitos de cooperación abarcados son temas como acceso a los servicios públicos, salud básica, educación, seguridad social, política fiscal, buen gobierno y acceso a justicia, entre otros.
- Economía y competitividad. La cooperación bilateral en materia económica está fundamentalmente enfocada al aprovechamiento de las ventajas derivadas del TLCUEM. Se busca que la cooperación esté encaminada a la mejora de las condiciones operacionales de las empresas y el entorno general
- Educación y cultura. Se propone el impulso y seguimiento de los programas de incentivos a la educación que operan en la actualidad, asimismo, la Unión propone la creación y desarrollo de un fondo especial para la información, difusión y visibilidad cultural.

Cabe señalarse que los objetivos contemplados por el Documento de Estrategia País del período 2007-2013 difieren del Documento correspondiente al período 2002-2006. Este último consideraba dentro de sus objetivos la cooperación para el fortalecimiento del marco legal, mientras que aquellos considerados como prioritarios en el Documento 2007-2013 son los tres listados.

A continuación, se describen los principales programas de facilitación y cooperación entre México y la Unión Europea cuyo objetivo es el estrechamiento de las relaciones comerciales y el aprovechamiento del TLCUEM:

- *Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM)*
- *Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México.*
- AL-Invest

Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM).

Debido a los pocos resultados del TLCUEM, se ha puesto en marcha un programa con el fin de promocionar las relaciones comerciales entre ambas partes y hacer más eficiente el funcionamiento del Tratado.

El Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), iniciado el 10 de noviembre de 2004 es programa tendiente a para promover la cooperación bilateral en materia comercial y agilizar los trámites gubernamentales y empresariales para simplificar algunas de las actividades previstas en el TLC entre México y los estados miembro de la Unión Europea.

El objetivo general del proyecto es el estrechamiento de las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la UE a través del fortalecimiento de las capacidades de las instituciones gubernamentales responsables de la aplicación del TLCUEM en México. En específico, se pretende facilitar, agilizar y promover el intercambio comercial y los flujos de inversión bajo el TLCUEM.

La financiación del proyecto PROTLCUEM se prevé en un monto total de 16 millones de euros (ambas partes deben participar hasta con 8 millones de

euros) para la duración del convenio que es de 6 años a partir de la fecha de su firma. El período de vigencia del proyecto es del 10 de noviembre de 2004 al 31 de octubre de 2010, aunque su fecha de lanzamiento fue el 5 de octubre de 2006.

Para alcanzar el objetivo específico y los resultados esperados del proyecto, éste enfoca sus actividades alrededor de cuatro ejes básicos: asistencia técnica (alrededor del 22.5% del presupuesto del proyecto), formación y capacitación (12.5 %), estudios y guías (17.5 %) y eventos (8.5%). (Los montos de inversión de cada rubro se presentan en el cuadro 1).

El proyecto está diseñado para trabajar en siete áreas que se consideran fundamentales para garantizar el mejor funcionamiento del TLCUEM²¹:

- Aduanas.
- Normas Técnicas.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Inversión.
- Competencia.
- Protección al consumidor.
- Propiedad intelectual.
- Información, visibilidad y comunicación.

Cuadro 1 PROTLCUEM. Monto de inversión por fuente financiera y rubro (Euros)										
	Equipo		Formación y capacitación		Estudios		Asistencia Técnica		Eventos	
	UE	México	UE	México	UE	México	UE	México	UE	México
Aduanas	225000	75000	281233	363290	185836	170156	349002	322200		
Normas técnicas					185836	170156	349002	322200	281233	363290
Med. sanitarias y fitosanitarias	300000		100000	128000	590000	565000	354782	340000	55000	92000
Inversión					155250	157456	99360	100800		

²¹ Los beneficiarios del Proyecto están relacionados con estos campos de trabajo. El Grupo Meta o grupo beneficiado lo constituye la Secretaría de Economía; Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; Comisión Federal de Competencia, y Procuraduría Federal del Consumidor.

IV. Oportunidades y perspectivas de desarrollo competitivo y tecnológico en las relaciones México-Unión Europea.

Competencia			62784	81216			270644	94570	241683	412598
Protección al consumidor			267983	357494			308144	223000	44753	86843
Propiedad intelectual	175000	25000	165000	205000			194866	224630	56001	99999

Fuente: Elaboración propia con datos de PROTLCUEM, Secretaría de Economía.

Los objetivos perseguidos por el PROTLCUEM en cada rubro que lo conforma son los siguientes:

- *Aduanas.* El objetivo del PROTLCUEM en este rubro es alcanzar la mejora del intercambio de información y la cooperación entre las aduanas de México y la UE, promover la formación y capacitación del personal de la aduana mexicana mediante el fortalecimiento de la capacidad de la Administración General de Aduanas (AGA) en la aplicación del Tratado en el ámbito del componente Aduanas, así como el incremento de la eficiencia del funcionamiento de las aduanas relevantes para el comercio entre México y la UE. Todo ello debe contribuir a fomentar la circulación fluida y segura de las mercancías a través de la cadena logística, la facilitación del comercio entre las partes, reforzar la cooperación entre las administraciones de aduanas y mejorar la capacidad para detectar envíos de alto riesgo.
- *Normas técnicas.* El objetivo perseguido por el Proyecto es fomentar el desarrollo de las actividades de normalización, con la promoción de la utilización y creación de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad conforme a prácticas, normas y lineamientos internacionales y con el incremento del conocimiento y entendimiento mutuo de las mismas, con el fin de facilitar los intercambios comerciales de bienes y servicios entre México y la Unión y una estrecha cooperación entre todas las partes interesadas de ambas partes en los campos técnico, científico y económico.
- *Medidas sanitarias y fitosanitarias.* Se pretende una mayor cooperación técnica entre las autoridades y organismos nacionales de regulación sanitaria, las entidades de acreditación, los organismos de certificación y laboratorios de México y de la Unión Europea para la utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias y de procedimientos de evaluación de

la conformidad, acordes con la OMC y con base en los estándares y recomendaciones de organismos internacionales, y en la mejora de la transparencia y el acceso de las empresas a la información sobre requisitos y procedimientos de certificación en las dos partes.

- *Inversión.* Este componente pretende fomentar y facilitar la realización de inversiones entre las partes, disponer de información estadística más confiable y detallada sobre las inversiones entre México y la Comunidad Europea, hacer más accesible y transparente la información sobre oportunidades, condiciones y trámites para invertir en México a nivel federal, estatal y municipal, así como mejorar el intercambio de información entre las autoridades responsables de la aplicación del tratado en México, en el ámbito de la componente inversión.
- *Competencia.* Las acciones en este rubro se enfocan al desarrollo de un entorno de sana competencia para las empresas mexicanas y europeas con la mejora del conocimiento de los respectivos sistemas de competencia, el fomento a la cooperación entre las autoridades de competencia europeas y mexicanas y con la sensibilización de los operadores económicos, profesionistas y formadores de opinión sobre relación a la importancia de actuar y promover un ambiente de sana competencia económica y comercial.
- *Protección al consumidor.* Los esfuerzos en este aspecto apuntan a mejorar los niveles de protección de los consumidores mexicanos y europeos, incrementar el conocimiento de los respectivos sistemas de protección al consumidor con la cooperación entre autoridades y organizaciones de protección del consumidor de México y de la Unión, y promover la formación y capacitación profesional del personal de Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).
- *Propiedad Intelectual.* El objetivo es reforzar el nivel de protección de los derechos de la propiedad industrial e intelectual de los operadores económicos de ambas partes fortaleciendo el entendimiento de los sistemas mexicano y europeo, así como la mejora del acceso a la información del público en general sobre la importancia de proteger los derechos de propiedad industrial para contribuir eficazmente a su

progresivo desarrollo como instrumento estratégico en la competencia internacional de México.

- *Información, visibilidad y comunicación.* En este rubro se pretende difundir la imagen del Proyecto, sus productos y el mejor aprovechamiento del TLCUEM de manera coordinada y permanente conforme a las políticas de visibilidad de los organismos beneficiarios y de la Unión Europea.

Según el Informe de Rendición de Cuentas 2000-2006, etapa 3 (Informe que comprende del 1 de julio al 30 de noviembre de 2006), se han concluido las fases de preparación y planeación del Proyecto de Facilitación del TLCUEM y se preveía el inicio de su ejecución a finales de 2006.

El Primer Informe de Labores 2007 de la Secretaría de Economía señala algunas acciones realizadas para la ejecución del Proyecto, entre ellos la Quinta Reunión de Consejo Conjunto México-Unión Europea en la que se revisó la ejecución del Proyecto de Facilitación del TLCUEM. Además, la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SNCI), como responsable de coordinar la ejecución del PROTLCEM, el 22 de marzo de 2007 celebró la Primera Reunión del Comité Consultivo de tal Proyecto, se supervisó la elaboración del Plan Operativo Global 2007 del PROTLCEM, así como los procesos de licitación de los diferentes componentes que lo integran.

Los resultados en los montos de comercio aún no se materializan por el poco tiempo relativo de funcionamiento del PROTLCEM, y por la duración de las etapas de planeación y preparación a las que tiene que sujetarse el proyecto. Los resultados se pueden prever positivos, en el caso de que se concentren esfuerzos y se integren a políticas activas para reforzar el TLCUEM. Por otro lado, el PROTLCEM se complementa con el Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México (PIAPYME), por lo cual, se pueden potenciar los resultados esperados de ambos programas. No por ello, dejan de existir riesgos en la aplicación del PROTLCEM, estos pueden ser la poca eficiencia de los integrantes del Grupo Meta para la canalización de los recursos que permitan la operación del proyecto; también el

retraso de la participación de las diferentes instituciones del proyecto puede menguar los resultados del mismo; por último, la conducta del sector empresarial para ajustarse a un marco más estricto de las operaciones de comercio exterior.

Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas Unión Europea-México (PIAPYME).

El PIAPYME, puesto en marcha en mayo de 2004, gestionado por la Secretaría de Economía mediante la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa tiene como objetivo general el fortalecimiento de las relaciones comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea, y como objetivo específico el incremento de la competitividad y la capacidad exportadora de las PyMES mexicanas.

El Programa está constituido con fondos financieros de la Secretaría de Economía y de la Comisión Europea (12 millones de Euros por cada parte), establece una duración del Programa de 4 años y los beneficiarios son las PyMES.

Según el Centro Empresarial México-Unión Europea, los resultados esperados del Programa son los siguientes:

- Incremento de la competitividad de las PyMES mexicanas y europeas mediante acciones de asistencia técnica y capacitación. Se pretende la formación integral y mejora de los procesos productivos de aproximadamente 800 empresas.
- Incremento en la eficiencia productiva, administrativa y comercial de las PyMES mexicanas y europeas mediante el apoyo a la transferencia de tecnología, *know-how*, desarrollo e innovación tecnológica. La meta se

pretende con la conexión de aproximadamente 15 operadores²² mexicanos con entidades homólogas en Europa.

- Respaldo a los procesos de cooperación empresarial (coinversiones y alianzas estratégicas) entre PyMES europeas y mexicanas para acelerar su proceso de modernización e internacionalización. Este resultado se pretende alcanzar mediante la participación de aproximadamente 400 empresas en procesos de búsqueda de inversiones conjuntas y apoyo a aproximadamente 20 grupos de PyMES a nivel sectorial.
- Mejora en la promoción y facilitación del intercambio comercial entre México y la Unión Europea.
- Fomento de la integración de cadenas productivas a través de la cooperación empresarial. El medio para alcanzar este resultado es mediante la creación de aproximadamente 8 proyectos integrados de exportación.
- Fortalecimiento de los mercados mediante el apoyo a sistemas de información de comercio exterior de fácil acceso.

Las actividades del Programa están enfocadas en 5 rubros con objetivos particulares:

- Actividades de asistencia técnica y transferencia de tecnología. El objetivo de estas actividades es transferir conocimientos a las PyMES, grupos de PyMES y en su caso a los operadores del Programa a través de actividades específicas elaboradas a partir de la realidad y las necesidades de cada caso. Además, se busca la complementación y generación de sinergias con los programas de cooperación de la CE, especialmente con el Programa AL-Invest, @LIS²³ y el Programa de Facilitación del TLCUEM (PROTLCUEM).

²² Un operador es una organización pública o privada, europea o mexicana, que apoya o trabaja con PyMES y funciona como intermediario entre PIAPYME y las PyMES.

²³ @LIS (Alianza para la Sociedad de la Información) es un programa estratégico de la Comisión Europea (DG Europaid) de cooperación entre Europa y Latinoamérica dirigido a promover el desarrollo económico y la participación ciudadana en una Sociedad de la Información globalizada. Tiene un presupuesto de 77.5 millones de euros y pretende extender los beneficios de la Sociedad de la Información a todos los ciudadanos de Latinoamérica y reducir la brecha digital a través del apoyo al diálogo y la cooperación entre todos los usuarios en ambas regiones.

- Actividades dirigidas a la empresa individual. EL objetivo es apoyar a las PyMES en áreas o aspectos en los que se haya detectado una debilidad en materia de capacitación, productividad y conocimiento de mercados. La asistencia técnica proporcionada es respecto a la capacitación empresarial, a los procesos productivos, al conocimiento del mercado exterior y los procesos exportadores.
- Actividades dirigidas a grupos de empresas. Las actividades contempladas son la asistencia técnica a la integración empresarial, a los procesos productivos y transferencia de tecnología y apoyo financiero ligados a los procesos de penetración en el mercado de la Unión Europea.
- Actividades dirigidas a los operadores. El objetivo perseguido es la transferencia de tecnología, *know how*, o desarrollo e innovación de Europa a México, por cuanto los operadores puedan replicar y multiplicar las enseñanzas adquiridas.
- Actividades en materia de sistemas de información. La actuación de estas actividades estará enfocada a la potenciación de las redes existentes de información, la promoción del buen funcionamiento y la formación sobre su uso.

Uno de los rasgos distintivos de la operación del PIAPYME es la inclusión de aquellas empresas que poseen cierta madurez tecnológica y empresarial, además, que tengan la posibilidad de exportar o quieran diversificar sus actividades exportadoras al mercado comunitario.

Los apoyos del programa @LIS están enfocados a los siguientes rubros:

- 19 Proyectos de Demostración sobre e-gobernanza local, e-educación y diversidad cultural, e-salud pública y e-inclusión.
- Un dialogo político y regulador tendente a consolidar las relaciones entre la UE y LA.
- Un dialogo basado en estándares abiertos y globales, tendente a favorecer una mejor integración de los países Latinoamericanos en la Sociedad Global de la de la Información.
- Una plataforma de intercambio y apoyo para Legisladores, Operadores y empresas latinoamericanas y un programa para el personal de las organizaciones reguladoras de Latinoamérica.
- Una red de infraestructuras que refuerce la interconexión entre las comunidades de investigación y desarrollo de Europa y Latinoamérica.
- Una Red Internacional de Actores que estimule el dialogo y la colaboración entre los actores políticos, la sociedad civil y la comunidad investigadora y que construya una comunidad activa de actores sobre el programa @LIS

Debido al ambiente empresarial mexicano, los beneficios de cooperación se ven reducidos drásticamente debido a la poca formación tecnológica y de experiencia que posee el común de las pequeñas y medianas empresas mexicanas²⁴.

Por otro lado, la evaluación de los proyectos presentados sujetos a la candidatura para recibir los beneficios del Programa, constituye otro filtro en el cual muchas empresas no logran la obtención del apoyo, debido a los requisitos que deben observar los proyectos.

Por último, las empresas deben ser capaces de participar con el 30% del costo del servicio, razón que puede actuar como un estímulo para no buscar los beneficios del Programa. El PYAPIME proporciona el 70% del costo total del proyecto mediante asistencia técnica, información y capacitación, a través de consultores nacionales o europeos.

La gran mayoría de las empresas exportadoras mantienen lazos comerciales con el mercado estadounidense, razón que influye en la decisión de aprovechar programas de cooperación como el PYAPIME. En este sentido, existe una subutilización de los beneficios de programas de fortalecimiento de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, debido a que la incursión en un nuevo mercado implica una serie de costos y riesgos que las empresas no siempre están dispuestas a asumir.

Según el Informe de Rendición de Cuentas de la Secretaría de Economía, los principales resultados obtenidos de agosto de 2004, fecha en que el PIAPYME inició operaciones, a junio de 2006 fueron los siguientes:

- Se han atendido a 150 PYMES mediante capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial, 176 PYMES en materia de mejora de procesos productivos (que incluye 5 grandes proyectos del sector

²⁴ Ver el inciso *d. Desempeño empresarial mexicano* del **Capítulo 3** de la presente investigación.

agroindustria que agrupan a más de 400 pequeños productores), y 294 empresas MIPYMES en materia de conocimiento del mercado de la Unión Europea. Adicionalmente, se ha proporcionado asesoría a 1,519 representantes de empresas y 664 representantes de organismos operadores registrados, y se han apoyado a seis MIPYMES en capacitación e implementación de certificaciones, entre las que destacan CMMI3, ISO 9000, HACCP y Certificación orgánica.

- Se han impulsado 11 proyectos integrados de exportación y 17 proyectos sectoriales, así como 7 proyectos de integración de cadenas productivas y 3 proyectos de integración de procesos productivos.
- Se han apoyado 84 PyMES para buscar alianzas estratégicas y coinversiones con empresas europeas
- Se han realizado 14 proyectos de preparación de capacitadores (en materia de mercado CE²⁵, normas y requisitos de acceso al mercado de la Unión a nivel sectorial, logística de exportación, entre otras) y se apoyó a dos operadores para realizar una transferencia de tecnología y adquisición de una licencia con un operador europeo.
- Se han desarrollado tres metodologías para PYMES: un Diagnóstico Integral Modular que presenta la situación completa de la PyME, una metodología para la implementación de Sistemas Integrados de Promoción de Exportaciones y un Manual Metodológico para la exportación a la UE.

PIAPYME ha recibido un total de 175 proyectos, de los cuales: 45 proyectos han concluido, 10 proyectos se encuentran actualmente en ejecución, 29 proyectos están aprobados y en espera de ponerse en marcha, 42 proyectos

²⁵ El mercado CE simboliza la conformidad del producto con todos los requisitos de la Comunidad impuestos al fabricante. El mercado CE colocado en los productos constituye una declaración por parte de la persona que la ha colocado de que el producto se ajusta a todas las disposiciones comunitarias, y que se han llevado a cabo los procedimientos pertinentes de la evaluación de la conformidad. El mercado es obligatorio y debe colocarse antes de que un producto sea comercializado.

están en proceso de estructuración y 49 proyectos se han cancelado o no fueron aprobados.

Los resultados del PIAPYME se acercan a los resultados proyectados desde un inicio, pero se debe considerar que el otorgamiento de beneficios no cubre el total de las empresas que solicitan los apoyos del programa. A junio de 2006, se rechazaron 49 proyectos frente a 175 proyectos presentados, es decir, el 28% de los proyectos fue rechazado. Por otro lado, el Programa benefició a 150 empresas en capacitación y asesorías técnicas, a 176 PyMES en mejoras en sus procesos productivos y a 294 empresas en dar conocimiento acerca del mercado de la Unión Europea; estos resultados son de poco impacto para el comercio exterior mexicano si se considera el número total de PyMES que tienen actividades exportadoras. Según datos de la Secretaría de Economía, las pequeñas y medianas empresas de exportación suman 37,500 en 2005, lo cual pone de manifiesto el bajo resultado que puede inducir el programa sobre la conducta de las PyMES respecto al destino de sus ventas.

Programa AL-Invest

El Programa AL-Invest fue creado por la Comisión Europea en 1993 para beneficiar a las PyMES de América Latina y la Unión Europea con el fin de fortalecer la cooperación económica en aras de estrechar los lazos económicos mediante la facilitación a la inversión y el comercio entre América Latina y la Unión Europea.

Las etapas de AL-Invest han sido 3. La etapa actual, AL-Invest III apoya financieramente las iniciativas conjuntas promovidas por organizaciones empresariales de la Unión Europea y América Latina, que intensifiquen la cooperación económica entre ambas regiones. Entre otras acciones, se incluyen rondas de negocios, visitas a ferias internacionales, eventos de formación y desarrollo para las PYMEs, y formación de tipo institucional para organizaciones representativas del sector privado.

El Programa recibe de los operadores las propuestas de proyectos, que son evaluadas por expertos independientes. Las propuestas exitosas reciben una contribución de 14,000 euros a 250,000 euros que cubre el 80% de los costos del proyecto, los beneficiarios del Programa deben participar con el restante.

Las propuestas son enviadas por un operador principal y dos o más socios colaboradores. Las bases para elaborar dichas propuestas se encuentran contenidas en el Manual AL-INVEST III que provee los detalles técnicos, formatos de presentación y guía financiera para la presentación y desarrollo de proyectos.

Para participar en el Programa los operadores deben ser miembros de la red de cooperación AL-Invest III, a su vez, las instituciones que pueden ser miembros de la red de cooperación son las cámaras de comercio e industria, asociaciones industriales, organismos de comercio exterior, agencias de desarrollo y otros organismos similares sin ánimo de lucro. Los miembros de la red en la Unión Europea se denominan COOPECOs y en Latinoamérica se les llama EUROCENTROs.

Las actividades del Programa AL-Invest III persiguen el objetivo de ofrecer apoyo a las Pymes y a instituciones representantes del sector privado en un proceso de internacionalización. Dicho proceso de internacionalización se lleva a cabo en 5 pasos:

- Capacitación para PyMES. Ésta se realiza mediante seminarios, talleres y otras actividades de formación sobre estrategias de internacionalización para PyMES y capacitación sectorial. El objetivo es ofrecer a las empresas las herramientas necesarias para iniciar operaciones a nivel internacional.
- Semanas Europeas - Semanas Latinoamericanas. Organización de visitas de prospección a ferias especializadas internacionales y se ofrece asistencia personalizada a las empresas participantes. El objetivo es acompañar a las empresas en su primera visita de negocios al otro continente.

- Encuentros sectoriales. Encuentros personalizados entre compañías europeas y latinoamericanas, usualmente organizadas en el marco de una feria internacional. La agenda de reuniones de cada PyME está diseñada previamente conforme al perfil y expectativas de negocios de cada empresa. El objetivo es crear el marco adecuado para que surja el mayor número posible de negocios y cooperación entre las empresas.
- Facilidad para el desarrollo de negocios. Asistencia personalizada y búsqueda activa de socios del otro continente para desarrollar un plan de negocios conjunto. El objetivo es encontrar el socio adecuado para cada compañía participante.
- Colaboración entre PyMES. Asistencia técnica y apoyo a empresas europeas y latinoamericanas en la etapa de seguimiento de acuerdos comerciales. El objetivo es materializar los negocios y las actividades de cooperación que han podido ser iniciadas en otras actividades de AL-Invest.

Además de las actividades involucradas directamente con las empresas, existen actividades para el desarrollo de las instituciones europeas y latinoamericanas, estas son:

- Capacitación de operadores. Actividades de formación para los operadores de la red AL-Invest III. El Objetivo es fortalecer la red de EUROCNETROs y COOPECOs.
- Intercambio de funcionarios. Intercambios de formación individuales para ejecutivos de organizaciones empresariales. Los participantes pueden adquirir una visión del funcionamiento interno de una organización similar a la suya en otro país, establecer contactos y preparar actividades de manera conjunta.
- Actividades conjuntas. Apoyo para el desarrollo de proyectos conjuntos entre operadores europeos y latinoamericanos. El objetivo es incrementar el valor agregado de los servicios que las instituciones ofrecen a las PyMES y fortalecer la red AL-Invest III.

El actual Programa AL-Invest III tiene una duración de 4 años que abarca el período 2004-2008 con un presupuesto total de 52.5 millones de euros. Los 8 EUROCENTROS en México (de los 59 en América Latina) se encuentran a cargo de BANCOMEXT, NAFIN, CANACINTRA, CANACINTRA S.L.P., CANACINTRA Los Mochis, TEC de Monterrey, COFOCE Y CODESIN.

Los resultados de AL-Invest III aún no han sido presentados por el poco tiempo de operación que tiene, pero la evaluación de AL-Invest II (2001-2004) proporciona algunas referencias acerca de la eficiencia del Programa. Según datos del Informe Final de la Evaluación del Programa AL-Invest II, el aprovechamiento del programa por cada uno de los países de Latinoamérica se ha dado de manera muy heterogénea. El país latinoamericano con mayor representación de empresas en el Programa es Argentina; las empresas mexicanas han participado en mayor proporción a los demás países de América Latina, pero muy por debajo de las empresas argentinas. (Cuadro 2).

Argentina	11778
México	6695
Brasil	6068
Chile	1831
Ecuador	1144
Paraguay	865
Colombia	706
Uruguay	671
Bolivia	412
Perú	343
El Salvador	314
Panamá	285
Honduras	280
Guatemala	269
Venezuela	266
Costa Rica	149
Nicaragua	72

Fuente: Informe Final de la Evaluación del Programa Invest II.

Por el lado del porcentaje de penetración del Programa AL-Invest en Latinoamérica, es decir, el porcentaje de las empresas que participan en el programa respecto al total de las empresas que existen en cada país, México ha recibido un impacto de 6.10%.²⁶

La mayor parte de los negocios generados en la región latinoamericana atribuibles al Programa lo han constituido Argentina, Brasil y México. Este último ha realizado 131 negocios, mientras que Argentina y Brasil han generado 211 y 242 negocios respectivamente. Por último, las subvenciones recibidas también han estado acaparadas por estos tres países: México se ha beneficiado con 4, 892, 766 euros; Argentina con 4, 928, 956 euros y Brasil con 3, 455, 832 euros.

Los datos anteriores revelan en una parte la eficacia del Programa sobre las PyMEs de los países latinoamericanos y en específico, de México. Se constata que el aprovechamiento de AL-Invest ha sido mayor por Argentina, pero no se niega la derrama de beneficios que ha tenido el Programa sobre las PyMES mexicanas. Pese al bajo porcentaje de empresas mexicanas que participan en el Programa respecto al total de PyMES, las oportunidades de la política de cooperación de la Unión son amplias para México en aras de fortalecer los lazos comerciales entre ambas partes. Por ello, una mayor promoción de los programas de cooperación y el trabajo eficiente de las instituciones mexicanas repercutirá en la explotación de los beneficios derivados de la cooperación europea.

²⁶ El porcentaje de penetración del Programa en México fue relativamente bajo si se compara con el porcentaje de países como Paraguay y Bolivia. El Programa tuvo un porcentaje de penetración de 43.40% y 30.91% respectivamente.

Conclusiones

La cooperación en materia comercial y económica es fundamental para potenciar los beneficios del TLCUEM, para ello, se requiere la operación eficiente de las instituciones mexicanas y del sector privado, es decir, así como la sola existencia del TLCUEM no ha ayudado a la diversificación comercial, los beneficios de la cooperación de la Unión Europea hacia México no serán materializados sino es por la participación activa y eficiente de los agentes públicos y privados. En este tenor, el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre ambas partes depende de la voluntad y de las acciones concretas para conjugar el potencial comercial derivado del TLCUEM y el aspecto de cooperación del mismo.

Cabe resaltarse que en el TLCUEM aparecen temas de cooperación a diferencia de los demás tratados de libre comercio firmados por México y sus socios comerciales que no los incluyen²⁷, lo que pone de relieve la importancia del aprovechamiento de las ventajas que se derivan del Tratado con la Unión Europea, no sólo en su aspecto comercial, sino en un contexto más amplio que puede derivar en beneficios mayores.

²⁷ Con excepción de la totalidad de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales de México, el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón y el TLCUEM poseen la virtud de incluir temas de cooperación, además de las negociaciones de liberalización comercial.

2.b Otros programas de cooperación entre México y la Unión Europea.

En el capítulo 2 de la presente investigación se han citado algunas diferencias que existen entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (y en general con los demás TLC firmados con México) y el Tratado de Libre Comercio signado entre México y los Estados miembros de la Unión Europea. Una de las diferencias más notables entre estos tratados y el TLCUEM es la amplitud dedicada a temas de cooperación, además del comercio. Los temas sobre cooperación se han señalado en otra parte de esta investigación.²⁸

A pesar de la diversidad de tópicos de cooperación considerados en el Tratado, la explotación de los mismos ha sido raquítica, en este sentido, el TLCUEM además de no haber sido aprovechado en el aspecto comercial, tampoco lo ha sido en su aspecto de cooperación. Se debe tomar en cuenta, que muchos ámbitos de cooperación también podrían tener efectos sobre los volúmenes intercambiados de comercio, es decir, los beneficios que aportan las áreas de cooperación pueden tener un impacto importante en las relaciones económicas entre las partes.

Para efectos de la presente investigación, no se abordan todos los programas²⁹ de cooperación que existen entre México y la Unión Europea, por ello, se hace referencia sólo en los programas de cooperación técnica y científica y de desarrollo social, por las oportunidades que brindan estas áreas al mejoramiento de la competitividad mexicana.

²⁸ Capítulo 1 de la presente investigación.

²⁹ Posteriormente se enumeran estos programas de cooperación que no necesariamente competen a los propósitos de esta investigación.

Programa de Cooperación de la Unión Europea-México en Ciencia y Tecnología. (UEMEXCyT)

La Unión Europea y México firmaron en febrero 2004 el Acuerdo de Cooperación en Ciencia y Tecnología entre México y la Comunidad Europea, entrado en vigor en Julio 2005.

Este Acuerdo tiene como objetivo estimular, desarrollar y facilitar las actividades de cooperación entre la Comunidad Europea y México en las áreas de interés común donde se llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo en ciencia y tecnología. Las áreas que se identificaron de interés común fueron las siguientes:

- Investigación sobre el medio ambiente y el clima, incluida la observación de la Tierra,
- Investigación biomédica y salud,
- Agricultura, silvicultura y pesca,
- Tecnologías industriales y de fabricación,
- Investigación sobre electrónica, materiales y metrología,
- Energía no nuclear,
- Transportes,
- Tecnologías de la sociedad de la información,
- Investigación en desarrollo económico y social,
- Biotecnologías,
- Aeronáutica e investigación espacial y aplicada; y
- Política científica y tecnológica.

Bajo esta perspectiva, las partes acordaron fomentar la participación de las instituciones de investigación mexicanas en los Programas Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Unión. Asimismo, se promueve la participación recíproca de las instituciones de investigación de la Unión Europea en proyectos mexicanos similares, que se realicen en sectores de Investigación y Desarrollo Tecnológico.

El conjunto de estos instrumentos normativos sientan las bases para promover una relación de cooperación en materia científica y tecnológica entre las comunidades científicas y tecnológicas de México y las de los países miembros de la Unión Europea. Este Acuerdo, circunscrito en el TLCUEM ha dado origen al instrumento actual para cumplir estos objetivos: el programa UEMEXCyT.

El programa UEMEXCyT es co-financiado por el CONACYT y la Dirección General de Investigación y Desarrollo Tecnológico (DG RTD) de la Comisión Europea (CE), dentro del VI Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico (VI PMID).³⁰

El Programa se generó a partir de una convocatoria del VI PMID cuyo objetivo era promover una mayor participación en las actividades de ciencia y tecnología entre la Unión Europea y los países con los que se tiene un Acuerdo de Cooperación en Ciencia y Tecnología. En este sentido, la Unión Europea ha manifestado su interés de colaborar con América Latina y en particular con los 4 países que tienen este tipo de acuerdo: Argentina, Brasil, Chile y México.

La duración del Programa está prevista en 24 meses, el inicio del Programa fue el 1 de septiembre de 2006 y su término será el 31 de agosto de 2008.

Los objetivos perseguidos por el UEMEXCyT son principalmente:

- Proporcionar información a los investigadores y a las PyMES sobre las fuentes de financiación y los programas de cooperación entre México y Europa, en particular sobre el VII Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico (VII PMID) para 2007-2013.
- Asistir a los investigadores mexicanos y las PyMES para que aprovechen plenamente los instrumentos y programas de cooperación de la UE.

³⁰ El VI Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico es el principal instrumento financiero de la Unión Europea para fomentar la investigación e innovación europea en el cumplimiento de los objetivos de la Agenda de Lisboa. La inversión en el Programa para el período 2007-2013 es de 50 mil millones de dólares.

- Evaluar la experiencia de la cooperación en Ciencia y Tecnología entre México y Europa.
- Servir de base para una mejor coordinación e interacción con otros países de América Latina que hayan firmado un Acuerdo de Cooperación en Ciencia y Tecnología

Para el cumplimiento de estos objetivos, la Oficina que ejecuta el Programa UEMEXCyT ha concentrado sus actividades en tres bloques:

1. Creación de un sitio Web con información y ligas de la cooperación con la Unión Europea, así como de instituciones nacionales y de los organismos de Ciencia y Tecnología de Argentina, Brasil y Chile, además de información que realice la Oficina del Programa.
2. Conformación de una base de datos de investigadores mexicanos.
3. Realización de talleres de información y promoción de la cooperación con la Unión.

De acuerdo a los reportes de la Oficina del Programa, las actividades realizadas para la promoción del proyecto son las siguientes (Cuadro 3):

Cuadro 3. Actividades realizadas para la difusión del Programa UEMEXCyT	
Fecha de realización	Actividad
28, 29/sep./2006	Apoyo al Taller: "La Cooperación México-Unión Europea en Investigación y Desarrollo Tecnológico", organizado por la Universidad nacional Autónoma de México (UNAM)
26,27/sep./2006	México: organización de un taller regional sobre Energía.
1,2/jul./2006	Brasil: participación de México en un taller regional sobre medioambiente.
17,18/may./2006	Chile: participación de México en un taller regional sobre el tema de Salud.
15,16/dic./2006	Argentina: participación de México en un taller regional sobre el tema de Alimentos, Agricultura y Biotecnología.
11/abr./2007	Morelia: Presentación y Difusión del FP7, ante autoridades del COECyTjal e invitados.
18/abr./2007	Toluca: Reunión con los Rectores y encargados de Cooperación Internacional de las Universidades del Estado de México. Evento de Difusión del Séptimo Programa

IV. Oportunidades y perspectivas de desarrollo competitivo y tecnológico en las relaciones México-Unión Europea.

	Marco
23-25/abr./2007	UNAM: Reunión de información y capacitación sobre el FP7 con los responsables de Alimentos, Agricultura y biotecnología (Centros de investigación, Universidades y PyMEs), incluyendo el tema SALUD
26/abr./2007	REDNACECyT: Día de Información y Capacitación de los Representantes de los Consejos Estatales del rubro.
12/may./2007	ITAM: Plática acerca del FP7.
14/may./2007	CIDE: Ponencia acerca del VII Programa Marco M en el Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C.
17/may./2007	UNAM: Taller de presentación del VII Programa Marco en la Facultad de Economía.
18/may./2007	Puebla: Ponencia acerca del FP7, la cual se realizará en las instalaciones del COCyTEP.
23-25/may./2007	Mérida: Taller de sensibilización y capacitación sobre el FP7
29/may./2007	Universidad Iberoamericana: Conferencia acerca del 7 Programa Marco.
1/jun./2007	Veracruz: Día de Información y capacitación de los encargados de vinculación académica y Cooperación Internacional de las Universidades y Centros de Investigación de Veracruz.

Fuente: Oficina de la UEMEXCyT

Alguna de las ideas consideradas en esta investigación, entre otras cosas, es la relación directa que existe entre el desarrollo científico y tecnológico y la expansión y diversificación comercial. En este contexto, la cooperación entre México y la Unión Europea en materia de ciencia y tecnología representa uno de los ejes fundamentales para la creación de ventajas competitivas del país en dos sentidos: a.) el acceso a recursos para el desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas de las PyMES eleva las cualidades para competir en el mercado comunitario y b.) la canalización de recursos financieros hacia investigadores mexicanos permite la generación y fortalecimiento de las capacidades científicas y tecnológicas del país, no sólo en el aspecto productivo, sino en un contexto más amplio que crea bases para el desarrollo nacional. Por ello, la cooperación técnico-científica tiene un efecto expansivo en la competitividad sostenible y de largo plazo.

**Proyecto de Desarrollo Social Integrado y Sostenible, Chiapas, México.
(PRODESIS).**

Una de las prioridades de la política de cooperación de la Unión Europea es el tema del desarrollo social y la reducción de las desigualdades. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea firmado en 2000, y el Programa de Cooperación Bilateral Unión Europea-México 2002-2006, consideran este aspecto.

La Comisión Europea, el Gobierno del Estado de Chiapas y el Gobierno Federal (representado por la Secretaría de Desarrollo Social y la Secretaría de Relaciones Exteriores), firmaron en diciembre de 2003, el Proyecto Desarrollo Social Integrado y Sostenible, Chiapas, México. (PRODESIS), que cubre una población beneficiaria potencial de 155,000 habitantes en 830 comunidades de 18 microrregiones de 7 municipios de la Región Selva con duración de 4 años (2003 -2007).

El valor del financiamiento por parte de la Unión Europea es de 16 millones de euros y se complementa con un monto de 16 millones de euros por parte del Estado de Chiapas.

De acuerdo con el diagnóstico realizado por las partes de las microrregiones, con el Programa PRODESIS se propone la instrumentación de procesos y prácticas de desarrollo territorial con un enfoque participativo y sustentable.

Los objetivos particulares del Proyecto son la reducción de la pobreza en la zona de ejecución del proyecto; la disminución de la presión sobre los recursos naturales y la mitigación de los procesos de degradación ambiental en la Selva; la reformulación y adaptación de las políticas de desarrollo social en un sentido de desarrollo territorial participativo y sustentable.

El área de cobertura del Proyecto atañe a 18 microrregiones: 1.) La Trinitaria (Francisco I. Madero); 2.) Las Margaritas; 3.) Maravilla Tenejapa; 4.) Marqués de Comillas (Zamora Pico de Oro); 5.) Bejucal de Ocampo (Benemérito de las Américas); 6.) Comunidad Lacandona (San Javier); 7.) Nuevo Francisco León,

8.) Valle Santo Domingo; 9.) Damasco; 10.) Nahá (El Tumbo); 11.) Agua Azul (Santa Elena); 12.) Amador Hernández; 13.) Betania (Betania); 14.) Avellanal; 15.) Carmen Villaflores; 16.) Río Blanco; 17.) Amatitlan; y 18.) Plan de Ayala

Para instrumentar los procesos y prácticas de desarrollo territorial con un enfoque participativo y sustentable el proyecto prevé tres acciones específicas:

- Aplicar nuevas prácticas de planeación participativa.
- Demostrar y difundir la viabilidad de sistemas innovadores de producción sustentable.
- Poner a disposición de los actores un servicio de información oportuna y sistematizada.

La metodología de trabajo de PRODESIS permite integrar los esfuerzos gubernamentales y la acción local de los habitantes de cada región del Estado, para ello, es necesario el trabajo conjunto del Gobierno Federal, Gobierno del Estado, Municipios, instituciones de apoyo organizaciones de la sociedad civil, alianzas institucionales para el desarrollo local, ejecutores locales, consejos micro regionales, colectivos coordinadores, comunidades y organizaciones.

Según los reportes de PRODESIS, el Programa ha permitido que 8,400 familias hayan salido de la línea de pobreza alimentaria, aunque los impactos no se han realizado de manera generalizada. Además el Proyecto ha permitido la conformación de microempresas, la entrada de las mismas a mercados externos a la región y la colectivización de los recursos obtenidos. Por otro lado, las acciones programadas no se han realizado en los tiempos establecidos, hecho que repercutido en el alcance pleno de los objetivos del Proyecto. Debido a que la ejecución del programa no se ha desempeñado de manera eficiente por parte de los operadores del Proyecto, los resultados obtenidos no reflejan aún los efectos esperados.

Existen otros programas de cooperación entre México y la Unión Europea pero que escapan de los objetivos de análisis de la presente investigación. Algunos de estos programas son para el Fortalecimiento y modernización de la administración de justicia en México, el Instrumento Europeo para la Democracia y los Derechos Humanos, Cooperación a través de diferentes Organizaciones no Gubernamentales, Programa de Fortalecimiento de las dinámicas de desarrollo local en Zacatecas, Programa de Reservas Marinas en México, Programa de Conservación y Desarrollo Comunitario en la costa de Oaxaca, Common Frame of responses to drug use- pilot experiences in Latin America and the Caribbean, Project to Improve Post-Abortion care in Mexico, entre otros.

El gran problema abordado a lo largo de esta investigación es la alta dependencia económica que mantiene México con Estados Unidos y la alta concentración comercial en este mercado. El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea brinda un marco en el cual dicha concentración puede atenuarse, no sólo por las preferencias comerciales desprendidas del Tratado, sino también por la inclusión de los temas de cooperación en el Acuerdo entre las partes.

En este contexto, la cooperación es un elemento fundamental en las relaciones entre México y la Comunidad Europea por varios motivos:

- Por los efectos que puede tener sobre el acercamiento de las relaciones comerciales, por ende, sobre la diversificación geográfica del comercio;
- Por la oportunidad que tienen las empresas de desarrollar ventajas competitivas sustentadas en el desarrollo tecnológico y científico, en la operación empresarial, en sus prácticas gerenciales y en su organización productiva;
- Por el impacto en la estructura técnico-científica del país;
- Por el aprendizaje en relación a mejores prácticas de gestión institucional para promover el comercio con otras zonas geográficas;

- Por los recursos absorbidos destinados al desarrollo social;
- Por el diálogo político que está detrás de cada negociación de cooperación.

CONCLUSIONES

Las relaciones entre México y la Unión Europea están condicionadas por otros elementos adicionales a la sola existencia del tratado de libre comercio que opera entre ambas partes, lo cual comprueba la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación, es decir, existe una relación directa entre los niveles de competitividad de un país y la expansión y diversificación geográfica de su comercio. Se ha comprobado la existencia de la relación positiva del nivel de competitividad del sector productivo mexicano y la expansión y diversificación comercial de su mercado exportador.

Por otro lado, a lo largo de la presente investigación se ha hecho un acercamiento a la situación de estas relaciones y de los factores que no permiten el acercamiento de los lazos económicos, comerciales y de cooperación entre México y la Unión, lo cual ha incidido en el poco impacto que ha tenido el funcionamiento del TLCUEM como medio para lograr diversificar geográficamente el comercio mexicano.

Por un lado, las estadísticas revelan que no han existido esfuerzos plenos para que la diversificación comercial mexicana se materialice, por lo que se puede afirmar que el objetivo de los diversos tratados de libre comercio signados por México sólo ha quedado en el cumplimiento de las voluntades políticas para institucionalizar las relaciones de México con terceros países. A esto, hay que añadir el papel que ha mantenido Estados Unidos como principal proveedor y receptor de comercio mexicano. La relación entre México y Estados Unidos es un asunto en el cual no se ha trabajado suficiente y ha puesto a México en una situación de vulnerabilidad por dos razones principales: la primera de ellas es la sincronía y dependencia de la economía mexicana respecto de la estadounidense; la segunda, la alta concentración del comercio en este mercado y la participación que tiene el comercio dentro de la economía mexicana.

En este tenor, para entender las relaciones entre México y la Unión Europea ha sido menester hacer una aproximación a las relaciones entre México y Estados Unidos que no han demostrado sino lo evidente y ampliamente conocido: una alta concentración comercial que ha imposibilitado una relación más estrecha entre México y otros socios comerciales, y por ende, el poco aprovechamiento de los tantos TLC firmados por México.

Por otro lado, las diferencias entre el TLCAN y el TLCUEM denota aún más el problema de la subutilización del tratado signado con la Comunidad Europea. Es decir, el TLCUEM, a diferencia del TLCAN se inscribe en marco más amplio que el comercial. Los diversos temas de cooperación entre las partes y de diálogo político son elementos no incluidos en el TLCAN. Pese a que se ha intentado ampliar el escenario de actuación de las relaciones entre México y la Unión, la evidencia empírica parece mostrar que los intereses de México se limitan a “*aprovechar*” el elemento comercial. Los actuales programas de cooperación entre México y la Unión Europea han mostrado resultados favorables para el desarrollo de ventajas competitivas y de medios al desarrollo, pero son aún insuficientes comparados con los resultados potenciales que podrían derivarse de todos los rubros de cooperación que se contemplan en el Acuerdo de Asociación Económica, Diálogo Político y Cooperación entre México y la Unión Europea.

Uno de los logros alcanzados a raíz de haber entrado en vigor el TLCUEM es el relativo aumento del comercio si se comparan con los volúmenes de exportación e importación transados cuando no existía Tratado. Por otro lado, es evidente que el crecimiento del comercio con algunos socios menores se ha visto fortalecido a razón del Tratado, aunque no se debe dejar de lado la poca participación que tienen estos socios dentro del comercio total mexicano. Las tres grandes tendencias que se han acentuado con la entrada del TLCUEM son la cada vez menor participación que tiene la Unión como receptora del comercio mexicano, el creciente papel europeo de proveedor que guarda con México y el creciente déficit en balanza comercial entre las partes.

Sin lugar a dudas, España y Alemania siguen siendo los grandes socios europeos de México. La cuestión a subrayar es que la relación de México y estos dos países no obedece sino a la vinculación comercial y de estrategia concentrada en dos productos: petróleo, principalmente con España; y productos de la industria automotriz, con Alemania.

Por otro lado es evidente que el proceso de ampliación de la Unión Europea supone mayores retos para México respecto del fortalecimiento de las relaciones con el bloque. En primer lugar se vislumbra la posibilidad de aumentar los volúmenes de comercio mexicano en la Unión por la ampliación geográfica y por ende, de consumidores. Además, la intensificación de las relaciones entre México y los nuevos miembros de la Unión puede ser una posibilidad por la ampliación de los beneficios derivados del Tratado. En otro sentido, los retos generados por el reciente proceso de ampliación de la Unión figuran en el contexto del estado actual de las relaciones entre México y los Estados de la Unión. La débil relación entre México con los nuevos miembros y con los socios más grandes puede verse limitada por los lazos económicos y comerciales que existen entre la Unión y los nuevos estados que se han adherido.

Por obvias razones, la existencia del TLCUEM *per se*, es insuficiente para la diversificación comercial, por lo cual es necesario atender a otras consideraciones endógenas que permitan un mayor aprovechamiento de espacios de mercado abiertos a la participación mexicana. A lo largo del presente trabajo se ha señalado el impacto que tienen algunos elementos de competitividad sobre la capacidad para que los productos mexicanos se posicionen en el mercado europeo. En este sentido, se debe atender a que la existencia de factores coyunturales no permite generar una competitividad sostenible en el largo plazo, por ello, la creación de ventajas competitivas, estudiadas ampliamente por Michael E. Porter, genera muchos de los elementos necesarios para participar en los mercados internacionales, y como consecuencia, ganar y mantener un posicionamiento en espacios de mercado y diversificar el comercio.

Algunos elementos que han sido analizados para evaluar la situación de la competitividad en México, y que indiscutiblemente inciden en la calidad de participación de los productos mexicanos en la Unión Europea son 1.) la situación del escenario macroeconómico, 2.) los factores de la producción, 3.) la situación de las relaciones internacionales mexicanas y 4.) el desempeño empresarial del país.

1.) El escenario macroeconómico es el resultado de políticas ortodoxas que han dado estabilidad en los niveles de precios y disciplina fiscal a un alto costo: la limitada expansión de la economía. En este contexto, los medios para alcanzar dicha estabilidad se han convertido en un fin obsesivo que no se ha traducido en mayores niveles de competitividad.

2.) Los factores productivos no son eficientes para sostener competitivamente a México en el contexto internacional. Primero, existe un mercado de trabajo de poca calidad, con alto grado de informalidad, sistema de pensiones ineficiente, impuestos muy altos al trabajo, poca formación de capital humano y una subestimación de los retiros laborales expresados en las remuneraciones. En segundo lugar, por un lado el mercado de capitales muestra que existe una subutilización del mercado de valores; por otro lado, la política crediticia de la banca en México no crea los incentivos de expansión y desarrollo de las empresas.

3.) Respecto a las relaciones internacionales se ha constatado que las fortalezas derivadas de los TLC por sí mismos no generan una ventaja competitiva respecto a otros países en el concurso internacional. Para el aprovechamiento de los múltiples tratados comerciales signados por México es necesaria la intervención de políticas públicas activas encaminadas a este fin.

4.). Por último, el desempeño empresarial mexicano muestra debilidades para innovar científica y tecnológicamente; no existe una alta formación de cuadros

de capital humano; y las capacidades operativas y gerenciales no son las óptimas para el mejor desempeño de las empresas mexicanas.

Se ha puesto en claro que es necesario que se fomenten actividades que eleven la competitividad de la industria mexicana con el fin de crear mecanismos al desarrollo y por consecuencia, abatir la vulnerabilidad de un mercado externo de alta concentración comercial.

También se ha demostrado que existe una correlación directa entre el desempeño tecnológico y el desempeño exportador, por lo cual se pone de manifiesto que uno de los factores de mayor peso para que las exportaciones logren una posición competitiva en los mercados internacionales es el desarrollo científico-tecnológico de la industria mexicana.

La evidencia empírica muestra que los sectores de mayor dinamismo tecnológico y que han creado ciertas ventajas competitivas tienen una mayor participación en el mercado de la Comunidad Europea a diferencia de aquellos en los que existe poco valor agregado. Además, se ha puesto en relieve las condiciones de competitividad de las industrias de extracción de crudo y de producción de automóviles y su impacto en la relación comercial entre México y la Unión.

En primer lugar, la industria de extracción de petróleo muestra características que logran vincular las capacidades productivas y técnico-científicas con su desempeño exportador. También cabe señalar, que en otros segmentos de la industria petrolera no existen los factores que motiven la elevación de las características de competitividad sostenible, en el caso más concreto, no existe una industria petroquímica consolidada de participación internacional y con una capacidad para el abastecimiento interno.

Respecto a la industria automotriz, ha existido una política de fomento a la industria por parte del Estado, que aunada a la estrategia y estructura del sector ha generado ciertas ventajas: la creación de una infraestructura competitiva, transferencia de tecnología mano de obra calificada, alto

dinamismo tecnológico en sus procesos de producción y comercialización, altas tasas de productividad; lo que ha generado una industria de competitividad internacional. Cabe señalarse que la estrategia de las empresas transnacionales ha sido determinante en el posicionamiento competitivo de la industria, por lo cual se llega a otra conclusión de importancia: el papel que tienen las empresas transnacionales dentro de la formación de capacidades tecnológicas de una empresa o de una industria.

La política de fomento a la industria no sólo tiene repercusiones sobre el mercado interno. Las posibilidades que se abre con el proceso de globalización permiten que la política industrial y de desarrollo tecnológico genere un país más competitivo y con mayores posibilidades para acceder a otros mercados. En este contexto, la política de comercio exterior no puede fundamentarse sólo en la firma de TLC, éstos deben ser complementados con políticas que fomenten su aprovechamiento. Para ello, es necesaria la intervención gubernamental que facilite, por un lado, el desarrollo científico y tecnológico y, por otro, que cree las condiciones necesarias para el fomento de la industria mexicana. La postura de que *la mejor política industrial es la que no existe* ha mostrado la limitante para generar una situación competitiva de la industria mexicana, de crecimiento y de medios para el desarrollo. Se ha puesto de relieve que el fomento a los TLC, incluyendo el TLCUEM no tiene mejor impulso que el que se recibe desde una política industrial activa para desarrollar tecnológica y científicamente al país y además, para crear los incentivos de fortalecimiento industrial y generar el contexto para el desarrollo competitivo.

El fortalecimiento de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea y la disminución de la dependencia comercial con Estados Unidos no obedece sólo a una decisión caprichosa. No debe dejarse de lado que el actual modelo de desarrollo de la economía mexicana está fundamentado en una estrategia hacia el exterior. Indistintamente de la postura que se mantenga respecto de orientar el modelo de desarrollo hacia el mercado nacional o sustentarlo en el exterior, la realidad es que la economía mexicana depende altamente de su comercio exterior. En este sentido, la vulnerabilidad comercial

derivada de la concentración del mercado mexicano en el estadounidense no sólo tiene efectos sobre comercio. Los efectos son trasladados invariablemente al resto de la economía por razones ya señaladas, por ello la importancia de consolidar políticas públicas que incentiven el desarrollo competitivo del país y que tengan efectos sobre las capacidades exportadoras de México para concursar en otros espacios alternativos al estadounidense. El contexto en el que se inscriben las relaciones entre México y la Unión Europea dependerá, en lo futuro, de los esfuerzos que se hagan en materia de desarrollo industrial y de una voluntad explícita para disminuir la dependencia con Estados Unidos.

ANEXO.

Teoría de las ventajas competitivas: El diamante de Michael E. Porter.

Se propone que la ventaja competitiva de las industrias de un país está determinada por cuatro atributos generales de la localización nacional conocida como “base nacional” o “diamante”. Además se propone que los países generalmente pasan por una serie de fases de desarrollo industrial: primero con el factor-driven, después se mueven hacia un investment-driven, posteriormente al innovation-driven y finalmente llegan a la fase de wealth-driven. El “diamante nacional” es el responsable de que un país sea o no competitivo en términos internacionales, reflejado en las participaciones de las exportaciones en los mercados mundiales. Como se ha mencionado, el éxito internacional en términos de competitividad se encuentra en cuatro factores que fomentan o limitan la creación de la ventaja competitiva, estas son las cuatro esquinas del “diamante nacional”: 1.) Condición de los factores, 2.) Condiciones de la demanda, 3.) Industrias relacionadas y de apoyo, 4.) Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad. Los determinantes, individualmente o como sistema, crean el contexto en el que las empresas de un país nacen y compiten. Las empresas disfrutan de una ventaja competitiva en una industria cuando su “base nacional”: fomenta una rápida acumulación de activos especializados y habilidades; permite un flujo efectivo de información respecto a los productos, necesidades y procesos de producción; establecen metas que fomenten un amplio compromiso e inversión sostenida, es la más dinámica y estimula a las empresas a actualizarse y ampliar sus ventajas. El “diamante” es un sistema en el que los determinantes se refuerzan mutuamente. El efecto de un factor en la ventaja competitiva, depende del estado de los otros factores. En forma detallada, los cuatro elementos que constituyen el “diamante nacional” son los siguientes:

- *Condición de los factores:* se refiere a los factores de producción, es decir, los insumos necesarios para la industria, esto es, el trabajo, la tierra, recursos naturales, capital e infraestructura. La dotación de factores de cada país servirá para la exportación de bienes que hacen

uso intensivo del factor abundante, sin embargo, el cúmulo de factores es menos importante que la creación, actualización y especialización en industrias particulares. Se pueden agrupar los factores como 1. *Humanos*, cantidad, habilidad y costo del personal, 2. *recursos físicos*, abundancia, acceso y costo de la tierra, agua, fuente de energía, ubicación geográfica, 3. *conocimiento*, científicos, técnicos, ingenieros y profesionistas, 4. *capital*, cantidad y costo disponible para financiar a una industria y 5. *infraestructura*, tipo, calidad y costo de utilización disponible de esta. El uso de los factores difiere entre una industria y otra y la ventaja competitiva derivada de éstos dependerá de la eficiencia y eficacia con que sean empleados y no sólo por tenerlos. Los factores pueden dividirse entre factores básicos y avanzados, los primeros no crean ventajas competitivas mientras que los segundos son el resultado de grandes volúmenes de inversión y capital humano y físico y son responsables de crear productos diferenciados y desarrollo de tecnología. En segundo lugar los factores se pueden dividir entre generalizados, es decir, aquellos que pueden ser utilizados en un amplio rango de industrias, y los factores especializados, o sea, aquellos factores que han sido creados para una industria específica. La ventaja competitiva más significativa y sostenible se derivará de mantener factores avanzados y especializados dentro de una industria.

- *Condiciones de la demanda*: la mayor influencia de la demanda interna sobre la ventaja competitiva se da según el carácter de las necesidades de los compradores locales. La composición de esta demanda determina la percepción, interpretación y respuesta de las empresas ante las necesidades de los compradores. Las naciones ganan ventaja competitiva en industrias o en sus segmentos donde la demanda interna refleja claramente las necesidades de los compradores, y únicamente tienen ventaja si los compradores locales presionan a las empresas a innovar más rápido y alcanzar ventajas competitivas más sofisticadas respecto a los rivales extranjeros. Las condiciones de la demanda en la base nacional afectan la habilidad de las industrias para competir internacionalmente mediante tres mecanismos, 1). *Segmentos de la demanda*, las industrias ganarán ventaja competitiva en segmentos de

mercado que sean más importantes en el nivel local que en cualquier otra parte 2). *Compradores sofisticados*, si los compradores locales son demandantes de productos de mayor sofisticación, las presiones para las industrias serán mayores para la generación de bienes con mayores estándares en términos de calidad del producto, características y servicio, y 3). *Anticipación de las necesidades de los compradores*, si los consumidores locales demandan bienes antes que en el resto del mundo, dicha nación alcanzará cierta anticipación y dicho país mantendrá un liderazgo en la forma de satisfacer tales necesidades. Otros aspectos analizados de la demanda local que Porter considera son los siguientes; tamaño de la demanda, que puede generar ventajas competitivas en las industrias donde existen economías de escala; el número elevado de compradores independientes con ideas propias, necesidades y presiones expande la información de mercado convirtiéndose en una ventaja para ese país; la tasa de crecimiento de la demanda interna puede permitir la expansión de la infraestructura y desarrollo de las industrias generando ventajas competitivas; la saturación del mercado interno crea incentivos para bajar los precios, crear productos con características mejoradas y ello es resultado de mejoras logradas con la introducción de nuevas tecnologías y procesos, asimismo, la saturación permite que las empresas penetren los mercados internacionales para mantener su crecimiento y completar sus capacidades.

- *Industrias relacionadas y complementarias*: las ventajas competitivas en estas industrias confiere ventajas potenciales a las empresas en otras industrias, producen insumos ampliamente utilizados e importantes para la innovación o internacionalización de los mismos. La presencia de industrias proveedoras internacionalmente competitivas en una nación, crea diversas ventajas en las industrias finales de la cadena de valor. La primera es por medio del acceso más eficiente, rápido y preferencial a ciertos insumos de bajo costo. Asimismo, el simple acceso o disponibilidad de maquinaria o insumos no es el beneficio significativo derivado de una industria proveedora en la economía nacional, puesto que en la competencia global, componentes, maquinaria y otros insumos

están disponibles en mercados globales, por lo que la disponibilidad es mucho menos importante que la eficiencia en la utilización de tales instrumentos. Entonces, las industrias oferentes de la base nacional representa una ventaja en términos de la coordinación con sus industrias clientes.

Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad: el último factor determinante de la ventaja competitiva nacional en una industria es el contexto en el que se crean, organizan y manejan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interna. Las metas, estrategias y formas de organización de las empresas en una industria varían ampliamente entre los países, por lo que la ventaja nacional resulta de un fuerte vínculo entre estos aspectos y las fuentes de ventaja competitiva en una industria específica. En contexto nacional se crean diferentes circunstancias para las empresas. Las naciones triunfan en industrias donde las prácticas administrativas y modos de organización favorecidas por el ambiente nacional son establecidos de forma adecuada y coordinada con las fuentes de ventaja competitiva de las industrias. Por otro lado, al rivalidad de las empresas crea presiones que permiten el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas, ésta rivalidad no sólo ayuda a tener ventajas sino que contrarresta algunas desventajas. La creación de negocios es vital para el desarrollo de la ventaja competitiva, puesto que activa el proceso de innovación en una industria. Las nuevas empresas sirven a recientes segmentos y tienen estrategias innovadoras que los viejos competidores desconocieron. El proceso por el cual éstas son creadas dentro de la base nacional es crucial en la ventaja competitiva de las industrias de una nación. (Neme Castillo, Omar, 2006)

RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS

Ánima Puentes, Santiaga; Gabriel Mendoza Pichardo. *Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio*. **Revista Comercio Exterior**. Abril 2007. México.

Aspe Armella, Pedro. **El Camino Mexicano de la Transformación Económica**. Fondo de Cultura Económica. México, 1993

Banco Mundial. **La competitividad en México. Alcanzando su potencial**. México, 2006

Baumol, William J. *Economía Internacional: Nuevas Aportaciones*. **Información Comercial Española**. Marzo-Abril 2004. No. 814

Bendesky, León; et al. *La industria maquiladora de exportación en México*. **Estudios Sociológicos**, vol. 22, núm. 65. México 2004.

Bougrine, Hassan. *Competitividad y comercio exterior*. **Revista Comercio Exterior**, septiembre 2001. México.

Brown Grossmanm Flor; et al. **Productividad: Desafío de la industria mexicana**. Editorial Jus. México 1999.

Calva, José Luis. **La economía mexicana en recesión. Problemas del Desarrollo**. IIEc-UNAM, vol. 32, núm. 126. México 2001.

Castañón Ibarra, Rosario. **La política industrial como eje conductor de la competitividad en las PYME**. FCE-CIDE. México. 2005

_____, et al. *Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global* en **Temas de Iberoamérica-Globalización, ciencia y tecnología**. Organización de Estados Iberoamericanos para la educación, la ciencia y la cultura, 2004

Castro Espinosa, Álvaro. **Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos. Orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo política y comercial entre México y la Unión Europea**. Foro Internacional/ El Colegio de México, vol. 43, núm. 174, Octubre-Diciembre 2003.

Centro de Investigaciones para el Desarrollo. **Hacia una nueva política industrial**. Editorial Diana. México 1988.

Cimoli Mario; et al. **El camino latinoamericano hacia la competitividad. Políticas públicas para el desarrollo productivo y tecnológico**. DCSH-UAM-Siglo XXI editores. México 2005.

Comisión de la Unión Europea. **Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU**. Communication from the

Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Comunicado, Bruselas 13, Sep, 2006.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). **América Latina en la Agenda de Transformaciones estructurales de la Unión Europea.** Santiago de Chile, 1999

____. **Estudio económico de América Latina y El Caribe.** (Varios años).

____. **Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe.** (Varios años).

Comisión Europea. **Country Strategy Paper 2002-2006 México.**

____. Country Strategy Paper 2007-2013 México.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). **Estudio sobre innovación tecnológica 2001.** México 2001.

____. **Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006.** México 2001.

____. **Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2007-2012.** México 2007.

____. **Informe General del Estado de la Ciencia y la Tecnología 2006.** México 2006.

Corona Treviño, Leonel. *Innovación y competitividad empresarial.* **Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP.** Año VII, Núm. 20. México.

De la Reza, Germán A. (Coordinador) **México, más allá del TLCAN. Competitividad y Diversificación de Mercados.** Plaza y Valdés Editores. México. 2004.

____. **Una prioridad emergente en el diálogo México-UE. La reglamentación de los acuerdos norte-sur.** Ponencia Febrero 2005 CEE-UNAM-Secretaría de Relaciones Exteriores. México 2005.

Delegación de la Comisión Europea. **Europa en México 2006, Revista.** México D.F.

Diagnóstico de la política científica, tecnológica y de fomento a la innovación en México (2000-2006). Foro Consultivo Científico y Tecnológico, Octubre 2006.

Ferreira Portela, Philippe. **La liberalización del sector de servicios: el caso del Tratado Unión Europea/México.** División de Comercio Internacional e Integración/ CEPAL. Santiago de Chile 2001.

Flores Quiroga, Aldo R. **Proteccionismo versus Librecomercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994.** Fondo de Cultura Económica. México 1998

Fundación Heinrich-Böll América Latina. **Cumbre América Latina-Unión Europea.** Mayo 2004, Guadalajara México.

García Reyes, Miguel; et al. **Estados Unidos, petróleo y geopolítica. Las estrategias petroleras como un instrumento de reconfiguración geopolítica.** Plaza y Valdés Editores/ Instituto Mexicano del Petróleo. México, 2005.

González Laxe, Fernando; et al. **Orden Económico Mundial. Globalización y Desarrollo.** Netbiblo, Sociedad de Economía Mundial. España 2003

Hall, Robert, y Charles I. Jones. **“Why do some countries produce so much more output per worker than others?”**, Quarterly Journal of Economics 114(1), 1999.

Herrera Martínez, Luís Enrique. **Los acuerdos de libre comercio en la política comercial mexicana: a la luz de sus objetivos, contenidos y tendencias.** Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Política y Sociología/Universidad Autónoma de Barcelona. España 2004.

Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO). **Situación de la competitividad en México 2006:Punto de inflexión.** México, 2006.

Jeannot, Fernando. **Las Reformas Económicas en México. El Desafío de la Competitividad.** UAM-Azcapotzalco, México. 2001.

Jonson, C. **The industrial policy debate.** San Francisco, Institute for Contemporary Studies. 1984

Kosacoff, Bernado; Ramos, Adrián. **El debate sobre política industrial.** Revista de la CEPAL 68. Agosto 1999. CEPAL. Santiago de Chile.

_____. **Consideraciones económicas sobre la política industrial.** CEPAL. Santiago de Chile 1997.

Krugman, P.R., Obstfeld M. **Economía Internacional. Teoría y Política.** 5ª edición. Pearson Addison Wesley. España 2004.

Kuwayama, Mikio; Durán Lima, José E. **La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio internacional.** División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, 2003

Lajous, Adrián. **México: Producción y reservas de petróleo y gas natural.** Observatorio Ciudadano de la Energía A.C.

Lanzas Molina, Juan Ramón; et al. *Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México.* **Revista Comercio Exterior.** Agosto 2000. México.

Lascano, Marcelo Ramón. **Claves de Desarrollo Asiático.** Ediciones Macchi. Argentina 1997

Lebrija, Alicia; Stephan Sberro (coordinadores). **El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Unión Europea-México.** Editorial Miguel Ángel Porrúa ediciones. México 2002

León, José Luis. **El Nuevo Orden Internacional. Una Visión desde México.** Secretaria de Relaciones Exteriores, Fondo de Cultura Económica. México 1999.

López Villafañe, Víctor; et al (coordinadores). **México Frente a las Grandes Regiones del Mundo.** Siglo Veintiuno editores. México, 2000

Malkin, Daniel. **Ciencia, tecnología e innovación. Tendencias y políticas.** Foro Consultivo en Ciencia y Tecnología. OCDE. México 2005.

Martínez Cortés, José Ignacio. **La quinta ampliación de la Unión Europea. Efectos para México bajo el TLCUEM.** Centro de Relaciones Internacionales/ Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México 2005.

Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Ciência, tecnologia e inovação. Desafio para a sociedade brasileira.** Livro Verde. 2001

Morales Pérez, Eduardo (coordinador). **Las Relaciones de México con la Unión Europea. Retos y Oportunidades.** El Colegio Mexiquense, México 2003

Molina del Villar, Tania; et al. **Cambio estructural en la manufactura mexicana: la dinámica tecnológica de los sectores de mayor competitividad.** IX Jornadas de Economía Crítica. Madrid, España; marzo de 2004

Mortimore, Michael; et al. **Informe sobre la industria automotriz mexicana.** División de Desarrollo Productivo/CEPAL. Santiago de Chile, 2005.

Mortimore, Michael; Bonifaz, et al. **La competitividad internacional: Un CANálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina.**

División de Desarrollo Productivo y Empresarial/CEPAL. Santiago de Chile, 1997.

____. **México: un CANálisis de su competitividad internacional.** División de Desarrollo Productivo y Empresarial/ CEPAL. Santiago de Chile 2000.

Navarrete Pérez, Karina. *Las relaciones comerciales México-Unión Europea.* **Economía Informa.** FE-UNAM, núm 325. Abril 2004. México.

Olmedo, Bernardo; Solleiro, José Luís (coordinadores). **Políticas industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas.** Miguel Ángel Porrúa Grupo Editorial-UNAM-IIEc-DGAPA. México 2001.

Peres, Wilson. **El (lento) retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe.** CEPAL. Santiago de Chile 2005.

Pérez Llanas, Cuauhtémoc V. *Crisis y recuperación de la industria maquiladora de exportación 2000-2004.* **Análisis Económico.** UAM, vol. 21, núm. 48, 2006. México 2006.

Petróleos Mexicanos (PEMEX). **Memoria de Labores 2006.** México, 2006.

____. **Reporte anual PEMEX Exploración y producción 2006.** México, 2006.

Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora). **El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balances y perspectivas.** ECSA México, Fundación Friedrich Ebert, UNAM. México 2005.

Porter, Michael E. **La ventaja competitiva de las naciones.** Javier Vergara Editores. Argentina 1991.

Presidencia de la República. **6º Informe de Gobierno.** Administración 2000-2006. México 2006.

____. **1er. Informe de Gobierno.** Administración 2007-2012. México 2007

____. **Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.** Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. México.

Puyana, Alicia. **El camino mexicano hacia le regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa.** División de Comercio Internacional e Integración/ CEPAL. Santiago de Chile, diciembre 2003.

Romo Murillo, David; Andel Musik, Guillermo. *Sobre el concepto de competitividad.* **Revista Comercio Exterior,** vol. 55, núm. 3, marzo 2005. México.

Rozo, Carlos A. **El TLCUEM: evaluación de resultados económicos**. Universidad Autónoma Metropolitana. México, marzo 2004.

_____. *El Tratado de Libre Comercio entre la Unión europea y México: flujos comerciales y de capital*. **Revista Comercio Exterior**, vol. 54, núm. 3, Marzo 2004. México

Saldaña Zorrilla, Sergio. *El comercio México-Unión Europea, límites estructurales para su expansión*. **Análisis Económico**, primer semestre, año/volumen XVIII. Universidad Autónoma Metropolitana. México 2003

Sberro, Stephan. **La Unión Europea: su evolución y relaciones con América Latina y el mundo 2002-2003**. Miguel Ángel Porrúa ediciones. México 2003.

Sistema Económico Latinoamericano (SELA). **América Latina y El Caribe ante el nuevo escenario europeo**. Caracas, Venezuela 1993.

Secretaría de Economía. **Informe de Rendición de Cuentas 2000-2006**, Etapa 2 y Etapa 3.

_____. **Primer Informe de Labores**, 2007.

Secretaría de Energía. **Anuario estadístico de la industria petroquímica**. Subsecretaría de Planeación Energética y Desarrollo Tecnológico. México 2006

_____. **Balance Nacional de Energía 2005**. Subsecretaría de Planeación Energética y Desarrollo Tecnológico. México 2005.

Solleiro Rebolledo, José Luís (coordinador). **El sistema nacional de innovación y la competitividad del sector manufacturero en México**. Plaza y Valdés Editores. UNAM-CCADET-IIEc-DGAPA. México 2006

Suzigan, Wilson; Furtado João. *Política Industrial y Desarrollo*. **Revista de la CEPAL**. Santiago de Chile 2006.

Torres Flores, Ramón Carlos. **México: Impacto de las reformas estructurales en la formación de capital del sector petrolero**. CEPAL, Santiago de Chile, Abril 1999.

Trigo Catalina, Aurora. **La Unión Europea y sus relaciones intraindustriales con el mundo en desarrollo**. Consejo Económico y Social. Madrid, España 2003.

Vázquez Tirado, Patricia. *La competencia china para las exportaciones de manufacturas mexicanas hacia Estados Unidos en las dos últimas décadas*. **México y la Cuenca del Pacífico**, vol. 5, núm. 15, enero-abril 2002. México.

Velásquez Flores, Rafael. **Introducción al Estudio de la Política Exterior de México**. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1995

Villarreal González, Diana (compiladora). **La política económica y social de México en la globalización**. Miguel Ángel Porrúa ediciones. México 2000.

Villarreal, René; Ramos de Villarreal, Rocío. *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica*. **Revista Comercio Exterior**, septiembre 2001. México.

Wade, Robert. **El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del Este de Asia**. Fondo de Cultura Económica. México, 1999.

Zabludovsky, m Jaime; Antebi, N. Karen. *La ventana europea: El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. **El Nuevo Milenio Mexicano/** Universidad Autónoma Metropolitana. México 2005