

# Los efectos del tratado comercial de México con Europa. El comercio y las inversiones durante los últimos años

MARTÍN GPE. ROMERO MORETT<sup>1</sup>  
JAIME LÓPEZ DELGADILLO<sup>2</sup>

## Resumen

En este trabajo se busca poner las relaciones económicas, el comercio y la inversión directa entre México y la Unión Europea en una dimensión de contraste con la que mantiene la economía nacional con Estados Unidos. Considerados a través del tiempo, los niveles que ha sostenido México con la Unión Europea se reducen a una proporción mucho menor que las que aparentan los responsables de ambos gobiernos.

Las explicaciones al respecto las buscamos en lo que acontece, primordialmente, en el aparato productivo mexicano, haciendo de la productividad el tema central. Para ello se requiere que el aparato productivo funcione de forma eficiente, a la par de políticas públicas orientadas a apoyar a las empresas en tres áreas específicas: tecnología, aprendizaje y grado de economía alcanzado por las organizaciones productivas. El gobierno tiene un campo amplio de apoyo, pero son las empresas las que pueden o no ser productivas, y con ello competitivas en el comercio mundial.

## Introducción

La apertura comercial realizada por México a mediados de los años ochenta le ha permitido avanzar como país exportador, tanto a nivel de América Latina como mun-

- 
1. Jefe del Departamento de Economía del CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: mromero@cucea.udg.mx
  2. Profesor-investigador del Departamento de Economía del CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ldj13@cucea.udg.mx

dial. México participaba en 1993 con 117.3 miles de millones de dólares al comercio mundial, mientras que para diciembre del 2005 su participación alcanzó la suma de 435.7 mil millones de dólares (INEGI), lo que representa un incremento del 271%, que contrasta con el bajo nivel de crecimiento del PIB que el país ha registrado durante el mismo periodo.

El crecimiento del comercio exterior de México se esperaría que fuera el resultado de una diversificación de sus mercados, dados los 41 acuerdos suscritos con diferentes grupos de países o países en lo particular (Secretaría de Economía). Sin embargo, su comercio externo continúa concentrado, primordialmente en el caso de las exportaciones, hacia Estados Unidos. En 1993 el 83% de nuestras exportaciones eran hacia ese país, así como 71% de las importaciones provenía del mismo. Para el año 2005 las condiciones no habían variado respecto a nuestras exportaciones, ya que éstas representaban 86%; sin embargo, nuestras importaciones sí han variado, ya que para ese año representaban sólo un 53% (INEGI).

Una región del mundo con la cual México ha mantenido una constante relación, por razones históricas y de asimilación cultural, ha sido con Europa, donde España opera como puerta de entrada. De hecho, el Tratado de Libre Comercio firmado por México con la Unión Europea, el cual entró en vigor a partir del 1 de enero del año 2000, no ha significado un mayor comercio entre ambos. Los datos del comercio son fehacientes al respecto; mientras que en 1993 las exportaciones de México hacia esa parte del continente Europeo representaba 5.1%, para diciembre de 2005 este mismo rubro era de 4.2%. A su vez, nuestras importaciones de la Unión Europea representaban 11.8% del total importado por México, y para fines de 2005 se mantenían en un 11.3% (INEGI).

Las inversiones directas realizadas por la Unión Europea en México constituyen el rubro de mayor dinámica que presentan las relaciones económicas entre ambos. Según datos del INEGI, México recibió de inversión directa en 1994 de esa parte de Europa 18.4% de la inversión total recibida, mientras que en 2005 alcanzaba 29.4%.<sup>3</sup>

Analizar estos rubros, como parte esencial de las relaciones económicas que mantiene México con la Unión Europea, es el objetivo central del presente trabajo. Esta revisión es desde la perspectiva de México, dado que la constitución de la Unión Europea plantea una mayor complejidad debido a la cantidad y diversidad de países que la integran, así como por el grado de ampliación que está teniendo, a pocos años de su constitución. Por tanto, la exploración se realiza a partir de los países que presentan el mayor valor económico de comercio e inversión con nuestro país.

Como una derivación de lo anterior, este trabajo parte de mantener la hipótesis que la diversificación de nuestra economía, primordialmente en la parte de las exportaciones, que representan un factor que incide directamente en el crecimiento de la economía nacional, no se va a resolver con la ampliación de acuerdos o tratados que nuestro gobierno firme con los más diversos países del planeta. La firma de acuer-

---

3. El INEGI sólo reporta inversiones de los siguientes países: Reino Unido, Alemania, Suiza, Francia, España, Suecia, Holanda e Italia.

dos asienta las reglas bajo las cuales pueden las empresas y los agentes económicos funcionar de forma clara y predecible; sin embargo, si nuestro sistema productivo no cuenta con productos capaces de competir en el exterior, los acuerdos se quedan como documentos protocolarios dado que no pueden sustituir a los productos que los demandantes de los diferentes países desean.

El comercio entre México y la Unión Europea

Cuando nos referimos a la Unión Europea, considerada como un bloque conjunto, la vislumbramos como una entidad con una capacidad económica que rebasa a cualquier país en lo particular. Baste mostrar el siguiente cuadro para tener una idea clara del valor económico que representa en el plano internacional.

Cuadro 1  
Comercio mundial durante 2005

	<i>Total<sup>1</sup></i>	<i>Participación porcentual</i>			
		<i>Estados Unidos</i>	<i>Unión Europea<sup>2</sup></i>	<i>China</i>	<i>México</i>
Comercio mundial	20,670.4				
Exportaciones	10,159.1	8.90%	39.38%	7.50%	2.10%
Importaciones	10,511.3	16.48%	39.34%	6.28%	2.20%

<sup>1</sup> Miles de millones de dólares.

<sup>2</sup> Incluye 25 países.

Fuente: OMC.

Lo primero que salta a la vista es el nivel de participación que la Unión Europea, como conjunto de países, tiene en el contexto del comercio mundial. De alguna forma tienen validez los datos antes expuestos, pero también es necesario plantear que cuando nos referimos al mercado de la Unión Europea no la representamos a ésta como un bloque homogéneo en sus necesidades y preferencias de todos los consumidores. Ciertamente muchos productos son de reconocimiento internacional, como McDonalds o Renault, pero hoy es reconocido que todos los empresarios buscan productos para un mercado de competencia monopólica que sea de consumo amplio pero que se diferencie en algo de los demás. De hecho, si dividimos las exportaciones de la Unión Europea entre los 25 países que la integran, encontramos que cada país exportaría el 1.58% respecto al total y cada país importaría un 1.57% respecto al total. Dichas cifras quedan por debajo de la economía mexicana y ya no digamos de las de China o de Estados Unidos.

Por tanto, para realizar un análisis económico de nuestra situación económica con la Unión Europea, debe hacerse a partir de los países específicos.

Por otra parte, autores como Jaime Requeijo (1995) sostienen que el comercio internacional no beneficia en la misma intensidad a todos los participantes, hecho que resulta visible al comparar las condiciones económicas de los países desarrollados con los de bajo desarrollo, entre los cuales se localiza México. El propio autor menciona algunos factores que determinan esta disparidad, lo que se sustenta en la llamada es-

cuela heterodoxa, que expresa que los países que participan en el mercado internacional no presentan los mismos niveles de productividad y de desarrollo tecnológico. Un siguiente argumento consiste en que el intercambio entre los países desarrollados y los de bajo desarrollo es de productos altamente tecnificados contra productos primarios o de bajo valor agregado. Por tanto, el intercambio es desigual y tiende a ampliarse a medida que el intercambio comercial se expande entre ambos grupos de países.

Bajo esta visión es que, primero, presentamos un relato del comportamiento del comercio de México con Europa, para luego indagar algunos aspectos relacionados con la competitividad del sector productivo mexicano.

En el siguiente cuadro se aprecia claramente que el nivel de exportaciones mexicanas hacia Europa sigue una tendencia de crecimiento reducida, no obstante el crecimiento económico de muchas de las economías europeas.<sup>4</sup>

Cuadro 2  
Exportaciones de México a Europa (Millones de dls.)

Año	Total de México	Total a Europa		Principales socios de México			
		Valor absoluto	% respecto a total México	Alemania	España	Francia	Italia
1999	136,362	5,323	3.90	2,093	943	289	170
2000	166,121	5,593	3.37	1,544	1,503	375	222
2001	158,780	5,351	3.37	1,504	1,271	373	240
2002	161,046	5,528	3.43	1,159	1,394	310	196
2003	164,766	6,121	3.71	1,715	1,512	337	276
2004	187,999	6,706	3.57	1,689	2,027	335	235
2005	214,233	9,009	4.21	2,289	2,954	373	195
2006 <sup>1</sup>	185,956	8,060	4.33	2,230	2,556	416	179

Nota: datos hasta septiembre.

Fuente: INEGI.

Queda a la vista que no obstante que el gobierno mexicano ha mantenido un discurso de diversificación de su comercio con el exterior, el comportamiento de los valores exportados a la Unión Europea hace evidente que la penetración de dicho mercado es más complicada que lo previsto. A su vez, contrasta que con países como España y Francia, aunque los valores son muy reducidos, éstos marcan una tendencia ascendente, la cual contrasta con la tendencia que presentan países como Alemania o Italia, cuyo comportamiento es irregular con ascensos y descensos que no se relacionan con el comportamiento general de las exportaciones mexicanas.

Lo anterior revela lo establecido por Requeijo en cuanto a las diferencias productivas y tecnológicas, que sólo las mencionamos en este trabajo. Al revisar los datos de

4. Se incluyen sólo los países con los que México sostiene mayor nivel de comercio a la fecha.

las importaciones de Europa de las principales economías, México no aparece.<sup>5</sup> Según la Secretaría de Economía del gobierno mexicano, las principales exportaciones hacia la Unión Europea son como sigue.

Cuadro 3  
Principales productos exportados por México a la Unión Europea 2003  
(millones de dólares)

<i>Productos</i>	<i>Valor</i>	<i>% respecto al total</i>
Petróleo o aceite de mineral bituminoso	1,406	25.1
Vehículos con motor de émbolo 1500 cl.	620	11.1
Demás medicamentos	141	2.5
Demás jeringas e instrumentos	140	2.5
Circuitos modulares para máquinas automáticas procesadoras	115	2.1

Fuente: Secretaría de Economía.

Al revisar las estadísticas de las importaciones que realiza Europa del exterior en 2005,<sup>6</sup> nos encontramos primero la maquinaria y equipo de transporte, seguido de otras manufacturas y en tercer lugar la energía. Estos tres productos representan 80% de las importaciones realizadas en ese año. Si la economía mexicana desea ampliar su participación en el mercado europeo debe organizar su aparato productivo en los dos restantes rubros en que no tenemos presencia: maquinaria, equipo y manufacturas con mayor tecnología.

El asunto no resulta fácil de resolver para la economía mexicana, porque ello implica entrar en un modelo de competitividad sobre el cual poco se habla en México. Según Porter (1980), la competitividad genérica pasa por tres ámbitos: liderazgo en costos, diferenciación y especialización. México presenta una serie de dificultades productivas que le impiden tener una cantidad importante de productos con costos productivos que le permitan por sí mismos competir en los mercados internacionales. En México hemos aprendido que la “ventaja” de la mano de obra, cuando no se apoya en un sólido aprovechamiento de los demás factores e insumos, resulta, si no nula, demasiado débil para sostenerse como base de competencia en el mediano plazo.

Una revisión del comportamiento de las importaciones mexicanas de la Unión Europea nos ofrece una visión clara del comercio que ambas realizan. El siguiente cuadro relata el comportamiento de los últimos años.

Un primer contraste que salta a la vista es el nivel de importaciones que realiza México de la Unión Europea, al comparar los datos con las exportaciones que aparecen en el cuadro 2. Mientras que las exportaciones en 1999 representaban 3.9% del total exportado, las importaciones alcanzaban ya 9%, tres veces mayor que las exportaciones. A su vez, para el año 2006 las exportaciones hacia esa parte del mundo

5. Véanse las estadísticas de Eurostat.

6. Datos que se localizan en Eurostat.

**Cuadro 4**  
**Importaciones de México de algunos países de Europa**  
**(Millones de dls.)**

<i>Año</i>	<i>Total México</i>	<i>Total de Europa</i>	<i>Importaciones de principales países</i>			
			<i>Alemania</i>	<i>España</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>
1999	141,974	12,733	5,032	1,322	1,394	1,649
2000	174,458	15,033	5,758	1,430	1,467	1,849
2001	168,396	16,314	6,080	1,827	1,577	2,100
2002	168,679	16,628	6,066	2,224	1,807	2,171
2003	170,546	18,005	6,218	2,288	2,015	2,474
2004	196,810	20,908	7,144	2,853	2,395	2,817
2005	221,470	24,997	8,667	3,324	2,563	3,496
2006 <sup>1</sup>	187,868	20,579	7,008	2,754	1,953	3,039

<sup>1</sup> Datos hasta octubre de 2006.

Fuente: INEGI.

representaban sólo 4.3%, mientras que las importaciones constituían 10.9% del total importado, 2% más que en 1999.

Otra condición que sobresale de los datos descritos en el cuadro anterior, al compararlos con las exportaciones mexicanas del cuadro 2, es que todos los países se han “beneficiado” de la firma del tratado, sin llegar a establecer qué ha sido determinante para ello. El hecho es que todos los países de mayor cercanía económica con México han enviado mayor cantidad de bienes y servicios que lo que ha podido exportar México. Una parte de la explicación está en el tipo de bienes que la Unión Europea nos exporta: en primer término maquinaria y equipo, en segundo productos manufactureros, y en tercero productos químicos, que significan 90% de los bienes importados durante el año 2005.

### **Las inversiones de la Unión Europea en México**

El saldo negativo de la balanza comercial que ha presentado México respecto a la Unión Europea ha quedado velado por el volumen de inversiones extranjeras directas recibidas de esa parte del mundo. Por supuesto que estas inversiones han sido importantes para el desempeño económico de México, ya que representan recursos que sustituyen la carencia de ahorro nacional, a la vez que le permiten al país estabilizar sus tipos de cambio, primordialmente de dólares, dada la cuantía de comercio que se realiza en esta moneda.

No obstante las bondades de la llegada de inversión extranjera de la Unión Europea, es necesario resaltar algunas consideraciones que ya Vidal (2000) lo hace de forma clara: a) una parte de los recursos que llegan se destina a activos de empresas

en operación, como es el caso de los bancos, lo que no representa un aumento en la capacidad productiva; b) una parte de las entradas de inversión directa puede comportarse como colocaciones, las que se pueden negociar en la bolsa de valores; c) una parte de las inversiones corresponden a reinversión de utilidades que las empresas extranjeras han obtenido en territorio nacional, como en el caso de la Volkswagen.

Lo anterior queda, de alguna forma, evidenciado al revisar las áreas productivas hacia donde llegan las inversiones directas a nuestro país. El siguiente cuadro muestra dicho comportamiento.

**Cuadro 5**  
**Principales áreas de inversión extranjera directa en México**

<i>Periodo</i>	<i>Total IED en México<sup>1</sup></i>	<i>% de inversión en áreas productivas</i>		
		<i>Industria manufacturera</i>	<i>Servicios financieros</i>	<i>Servicios comunales</i>
1999	13,704.20	66.8	5.7	11.6
2000	17,772.60	55.8	27.3	11.5
2001	27,428.60	21.1	52.6	6.2
2002	19,343.90	44.7	29.8	6.4
2003	15,347.90	43.6	21.5	12.0
2004	22,282.60	57.0	24.6	4.1
2005	18,933.80	60.0	5.0	12.2

<sup>1</sup> Millones de dólares.

Fuente: INEGI.

Como se aprecia claramente en el cuadro, la principal área de inversión directa es la manufacturera, dada la cantidad de empresas de capital europeo instaladas desde hace años en México. La siguiente corresponde a la hotelería, la cual también ha sido un área de inversión por parte de los europeos. Por último, la parte que resalta es la financiera, la cual no era un área de inversión de los europeos, pero que en los últimos años ha sido de fuerte atracción, con una participación sustantiva en el área financiera de nuestro país.

Al referir las inversiones directas de la Unión Europea con el nivel de comercio exterior que mantienen con nuestro país, los resultados son contrastantes. Mientras que las exportaciones mexicanas a la Unión Europea apenas rondan el 4% del total exportado y las importaciones superan un 10%, las inversiones directas en los últimos años han representado 28% de la inversión directa recibida en México. En el siguiente cuadro se muestra el comportamiento descrito.

Lo que más destaca es el grado de participación de España en el rubro de inversión directa, la cual se ha dirigido primordialmente al área financiera del país, y ha representado 42.3% del total de las inversiones llegadas de la Unión Europea. Un siguiente elemento a resaltar es la constante aparición de Alemania, cuyas empresas automotrices, principalmente, han tenido una presencia notable, desde la perspectiva económica, en nuestro país. Por último, el caso de Francia cuya presencia con inver-

**Cuadro 6**  
**Inversión extranjera en México por país**  
**(Millones dólares)**

<i>Periodo</i>	<i>Total de inversión directa</i>	<i>Total inversión principales países de Unión Europea</i>	<i>% de participación respecto al total</i>	<i>Participación de inversiones respecto al total de la Unión Europea (%)</i>		
				<i>Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
1999 <sup>p</sup>	13,696.00	3,724.0	27.2	20.53	4.51	27.98
2000	17,772.70	2,850.9	16.0	12.20	-87.10	74.10
2001	27,141.70	3,452.9	12.7	-3.20	11.37	21.41
2002	19,044.30	4,833.4	25.4	12.32	7.23	15.11
2003	15,256.20	4,675.5	30.6	9.89	11.33	37.99
2004	18,940.70	9,622.7	50.8	4.14	1.51	71.62
2005	15,993.10	5,427.6	33.9	6.29	7.27	24.57
Promedio periodo	18,263.53	4,941.00	28.10	8.10	-1.46	42.29

Fuente: INEGI.

siones directas resulta muy irregular, desde el caso de desinversión hasta invertir al mismo nivel que Alemania. Los demás países de la Unión Europea presentan inversiones menores que no vale la pena incorporar.

Llama fuertemente la atención que no haya mayores inversiones extranjeras ni de la Unión Europea ni de otras partes del mundo, ya que en este rubro también Estados Unidos mantiene el mayor nivel de inversiones, con un promedio en el mismo período de 63%. Durante algún tiempo se dijo en México que seríamos un atractivo para cuantiosas inversiones directas, dado que habría muchas inversiones deseosas de estar cerca del gran mercado de Estados Unidos. Los años han pasado y la realidad es que no hay indicios de esa presencia en nuestro país, ya que una de las economías con mayor presencia en Estados Unidos es China y a la fecha no hay indicios de inversiones en nuestro país.

### **Propuestas para la operación de políticas del sector externo de México**

La experiencia que ha sustentado México en sus relaciones económicas con la Unión Europea deja claro que son producto de que las partes obtengan beneficios de las mismas. Estos beneficios son el resultado del aprovechamiento de las ventajas comparativas, que siguen siendo la base fundamental para tener una mayor participación en el comercio internacional y de mayor impacto en el crecimiento y desarrollo de cualquier economía. El propio Requeijo (1995) sostiene que “la mayor productividad sostenida en la fabricación de una serie de bienes decidirá el patrón comercial de cada país”.



Lo que la economía mexicana requiere es partir de un modelo económico que no sólo sea productivo, y con ello competitivo, sino a su vez que contenga una fuerte dosis de flexibilidad, dado que las ventajas competitivas de las economías cambian de forma constante; asimismo, la inserción de las economías orientales de forma tan explosiva está contribuyendo a mayores niveles de competencia en el comercio internacional; ello, aunado a los desequilibrios que la propia economía mundial presenta, según informe de la UNCTAD (2006) originados por la turbulencia de los mercados financieros, por la presencia en los países desarrollados de políticas proteccionistas y por una desaceleración de la economía mundial iniciada en Estados Unidos.

A continuación se presentan algunas propuestas de revisión de políticas sobre el comercio exterior que requiere México, tomando como experiencia las relaciones económicas con la Unión Europea. Dos premisas son básicas para comprender mejor dichas propuestas. Primero, que el comercio que realiza México con esa parte del mundo deje de ser deficitaria. Segundo, que la economía mexicana tenga bases para una mayor diversificación de su economía ante el mercado mundial, considerado esto desde una perspectiva de mediano plazo.<sup>7</sup>

1. Ciertamente México presenta serios rezagos en diferentes aspectos, como son los relacionados con seguridad, pobreza y empleo. Aun así, consideramos que a la par de mantener políticas prioritarias sobre este tema, no se pueden postergar políticas de crecimiento económico basadas en las mejoras del aparato productivo nacional. Si queremos ingresar en el mercado europeo, así como a otros mercados, requerimos productos fabricados con altos grados de eficiencia productiva que determinen bajos costos y de alta calidad. Esto es producto de políticas que faciliten la acumulación de capital en la mayoría de las empresas, así como el acceso a factores e insumos productivos de bajo costo. En México tenemos décadas con un discurso político sobre la necesidad de contar con insumos baratos; sin embargo, las políticas arancelarias y de favorecer insumos nacionales baratos sin necesidad de recurrir al subsidio, no son lo cotidiano en la actividad productiva nacional.
2. Las políticas de apoyo al aparato exportador deben contener altos grados de flexibilidad. El apoyo de diferente índole que deben recibir las empresas es para lograr una madurez que les permita competir en los mercados internacionales. Tres áreas productivas debieran ser la base para el otorgamiento de los apoyos: a) el desarrollo de sus procesos tecnológicos; b) el nivel de aprendizaje de las organizaciones productivas, y c) el nivel de economía de escala alcanzado. Las políticas de apoyo deben encontrar aquellas organizaciones productivas con alto potencial productivo cuyos apoyos les permitan incursionar de forma eficiente en el comercio con Europa, donde por sus características económicas y culturales demandan productos con mayor complejidad productiva.

---

7. Estas propuestas se formulan con base en el informe de la UNCTAD (2006).

3. La recepción de inversiones extranjeras, incluyendo las directas, debe cumplir ciertos compromisos con las condiciones prevalecientes en nuestro país. Dichas condiciones se refieren a los niveles de innovación y tecnológicos que prevalecen en el aparato nacional. Gran parte de la incapacidad de incorporar las inversiones directas en el desarrollo nacional, y en gran medida en la solución del desempleo que afronta nuestra economía, es que son parte de conglomerados industriales asentados con anterioridad en nuestro país y cuyos procesos productivos nada tienen que ver con el desarrollo productivo nacional en materia de tecnología, diseño y materiales utilizados en su producción.

Esta situación descrita demanda de nuestro país un marco regulatorio y fiscal exigente para que los inversionistas extranjeros colaboren en el desarrollo nacional. Las inversiones extranjeras llegadas a nuestro país, de todas partes, las hemos visto como una compensación al déficit de la balanza de cuenta corriente, y no como un complemento para el avance tecnológico y de aprendizaje de nuestro aparato productivo. Hoy el país cuenta con suficiente estabilidad para incursionar en nuevas visiones para aprovechar la apertura económica. El avance que están registrando diferentes países, sobre todo de la parte asiática, nos obliga a intensificar el aprovechamiento de inversiones del exterior haciendo que generen beneficios mutuos y no paliativos de nuestra estabilidad.

4. La fabricación de un monto importante de los productos nacionales se efectúa con materias primas e insumos provenientes del exterior. Por ello, la política arancelaria debe orientarse no a proteger los beneficios de quienes producen materiales o insumos, sino a contar con bienes finales con precios competitivos en el mercado internacional. Para los estudios del sistema productivo nacional es reconocido el ancestral fenómeno de la carencia de una integración en las cadenas productivas. Esta desintegración ocasiona que cada área productiva presione al gobierno en turno para imponer aranceles a las importaciones de los materiales e insumos que se consideran compiten, por diferentes motivos, de forma desleal con los producidos en México. De esta forma, los precios de gran parte de los bienes finales dependen del comportamiento de dichos aranceles. Por tanto, la política arancelaria debe considerarse de forma integrada para que atienda los intereses de los productos finales y no de cada material o insumo en lo particular.

Al revisar los documentos oficiales del gobierno mexicano encontramos que todos señalan los grandes avances de las relaciones económicas con la Unión Europea. En este trabajo no se busca negar los avances, sino ponerlos en una dimensión tal que permita conocerlos en proporción con el comercio que el país ha sostenido por décadas con Estados Unidos. El comercio con la Unión Europea no sólo no ha sido relevante, sino que en los últimos años tiende a estancarse en un porcentaje menor. Este hecho contrasta con el nivel de inversión directa que la Unión Europea ha realizado en nuestro país, el cual sí ha llegado a tener una proporción y tendencia mayores.

El análisis que hemos realizado intenta poner en su justa dimensión la relación entre nuestro país y esa parte de Europa. No la podemos despreciar por el nivel de

ingreso que sostiene, por el ámbito cultural muy semejante al nuestro —cuando menos en la parte latina—, y por la relación ancestral que nos une. Sin embargo, todo lo anterior no es suficiente para que demanden productos nuestros que no contengan los requisitos exigidos a los bienes y servicios que se encuentran en el mercado mundial, como son precio y calidad. Estos productos no los podrá proporcionar la economía mexicana si no atendemos la problemática de forma inmediata e intensa, convirtiéndola en prioridad de nuestro aparato productivo.

### Referencias bibliográficas

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (s/f) *Bies*, México. [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Lanzas Molina, Juan Ramón, y Encarnación Moral Pajares (2000) “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México”, *Comercio Exterior*, agosto. México: Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (s/f) *Recursos, estadísticas*. [www.wtp.org](http://www.wtp.org).
- Porter, Michael E. (1980) *Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*.
- Requeijo, Jaime (1995) *Economía mundial, un análisis entre dos siglos*. Madrid: McGraw-Hill.
- Secretaría de Economía (s/f) *Negociaciones comerciales*, México. [www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)
- UNCTAD (2006) *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2006*, Nueva York/Ginebra. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- Vidal, Gregorio (2000) “Comercio exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México”, *Comercio Exterior*, julio. México: Banco Nacional de Comercio Exterior.