

# **Efectos de los acuerdos de libre comercio: Los casos de México, España, Grecia, Irlanda y Portugal**

Bogotá, D.C., Agosto 12 de 2004

**Por\*:** Ana María Iregui B.

## **1. Antecedentes**

La dinámica económica mundial ha llevado a que permanentemente se realicen alianzas, y acuerdos comerciales que permitan comprar a menores precios y vender en mejores condiciones. Por supuesto, el objetivo primordial es mejorar el bienestar de los ciudadanos, que se beneficiarían con menores precios, mejor calidad y más variedad en los productos y servicios que reciban.

La teoría del comercio internacional sugiere que el libre comercio sería una práctica deseable, ya que evitaría las pérdidas de eficiencia asociadas con la protección.<sup>1</sup> También, especialmente en países pequeños, el libre comercio generaría otros beneficios, que el análisis costo-beneficio tradicional no tiene en cuenta, como es el caso de las economías de escala<sup>2</sup> y de las mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (Krugman y Obstfeld, 1997).

También existen argumentos en contra del libre comercio. Los países pueden mejorar sus términos de intercambio utilizando tarifas óptimas e impuestos a las exportaciones. Sin embargo, en el caso de un país pequeño como Colombia, este argumento carece de importancia, porque la capacidad de estos países para afectar los precios mundiales de sus

---

\* Se agradecen los comentarios de María Teresa Ramírez.

<sup>1</sup> La imposición de un arancel causa una pérdida neta para la economía ya que distorsiona los incentivos económicos, tanto a productores como a consumidores. El libre comercio elimina estas distorsiones y aumenta el bienestar.

<sup>2</sup> La protección, al reducir la competencia y aumentar las ganancias, lleva a que muchas empresas entren a la industria protegida, con lo cual la escala de producción se vuelve ineficiente.

importaciones o exportaciones es muy limitada, ya que generalmente su participación en el mercado internacional es muy pequeña. La existencia de fallas del mercado es otro argumento en contra del libre comercio, ya que siguiendo a Krugman y Obstfeld (1997), si bien el comercio internacional no es la fuente del problema, la política comercial puede brindar una solución, al menos parcial.<sup>3</sup>

El comercio mundial cada día está más integrado. En la literatura se distinguen dos tipos de acuerdos de libre comercio: áreas de libre comercio y uniones aduaneras. En las primeras, los países participantes eliminan los aranceles entre ellos, pero cada país mantiene su protección con terceros países. Por su parte, en una unión aduanera, no solo se eliminan los aranceles entre los países miembros, sino que se establece un arancel externo común. El tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN), que estableció libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá es un área de libre comercio, mientras que la Unión Europea<sup>4</sup> (antes Comunidad Económica Europea), es una unión aduanera.

Las negociaciones comerciales se han concentrado principalmente en reducciones multilaterales de aranceles y en dar acceso preferencial a los países en desarrollo. Con la reducción de los aranceles se aumenta la eficiencia económica. Sin embargo, el resultado de pertenecer a un área de libre comercio (o a una unión aduanera) puede ser ambiguo. Por un lado, el país se beneficiaría, si reemplaza su producción doméstica de alto costo por importaciones dentro de la unión (creación de comercio); por otro lado, el país perdería si al unirse a la unión reemplaza importaciones baratas de un tercer país por importaciones más costosas de un país miembro (desviación de comercio).

Los acuerdos de libre comercio, como el TLCAN, requieren no solamente, que los países continúen revisando los bienes en la frontera, sino que se especifique un conjunto de reglas de origen para determinar si un bien es elegible o no para cruzar la frontera sin aranceles. Este trámite puede convertirse en un obstáculo para el comercio, que en principio es libre.

---

<sup>3</sup> De acuerdo con la teoría del segundo mejor un arancel puede aumentar el bienestar, a pesar de las distorsiones que causa a productores y consumidores, si conduce a un aumento en la producción que genere beneficios sociales (Krugman y Obstfeld, 1997).

<sup>4</sup> La Comunidad Económica Europea (CEE) cambió su nombre por Unión Europea (UE) con la firma del tratado de Maastricht el 7 de febrero de 1992.

Cuando un país entra a formar parte de un área de libre comercio, que es dominada por países grandes, la pregunta obvia es si habrá más beneficios que costos para el nuevo miembro. Dentro de los beneficios se destacan, por ejemplo, el acceso sin barreras a un mercado más grande; la mayor competencia que hará que las empresas locales (antes protegidas) se modernicen y reduzcan costos o desaparezcan; oportunidades de inversión para empresas multinacionales atraídas por los menores costos que ofrecen las economías que acaban de ingresar al área de libre comercio y que están rezagadas en términos de desarrollo. Dentro de los costos estarían el cierre de algunas empresas que no pueden sobrevivir en una economía abierta y el aumento del desempleo (al menos en el corto plazo) ya que muchas empresas se ven forzadas a modernizarse por medio de inversiones ahorradoras de trabajo (Baer y Neal, 2003).

El pasado mes de mayo Colombia, junto con Ecuador y Perú, inició la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (EU), con lo cual se busca ampliar los mercados para promover el crecimiento y el desarrollo del país por medio del aumento de las exportaciones.<sup>5</sup>

Dentro de las ventajas que ofrecería un TLC con EU se encuentra el acceso a uno de los mercados más grandes del mundo (y el principal socio comercial para Colombia). Adicionalmente, países como México, Chile y los Centro Americanos ya han firmado tratados de libre comercio con EU, lo que haría que los productos colombianos perdieran competitividad frente a los productos de estos países si no se firma el acuerdo.<sup>6</sup> Por otro lado, la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por su sigla en inglés), que permite que más de seis mil productos colombianos entren libremente a EU, estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2006, después de lo cual estos

---

<sup>5</sup> Este no sería el primer acuerdo de libre comercio para Colombia. De hecho, Colombia firmó con Venezuela y México (el llamado G-3) en junio de 1994; con la Comunidad Andina de Naciones (CAN – que incluye Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) en marzo de 1996; con Chile el Acuerdo de Complementación Económica –ACE 24- suscrito en diciembre de 1993; y más recientemente con MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) el Acuerdo de Complementación Económica No. 59.

<sup>6</sup> El TLCAN entró en vigencia el 1 de enero de 1994; el tratado Chile-EU entró en vigencia el 1 de enero de 2004, y los países de Centro América (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua - CAFTA por su sigla en inglés) firmaron el tratado el 28 de mayo de 2004 y se espera que entre en vigencia el 1 de enero de 2005. Próximamente la República Dominicana entrará a ser parte de CAFTA.

bienes tendrían que pagar nuevamente aranceles. Por supuesto en este proceso habrá perdedores. Perderán los sectores que no puedan adaptarse a las nuevas condiciones y a la competencia extranjera.

El objetivo de este documento es establecer si los acuerdos de libre comercio han beneficiado a un grupo de países considerados, inicialmente, como “pequeños” que entraron a formar parte de áreas de libre comercio o uniones aduaneras. Para esto, en la segunda parte revisaremos la experiencia de México de pertenecer al TLCAN, y en la tercera, la de España, Grecia, Irlanda, y Portugal de pertenecer a la Unión Europea.<sup>7</sup> Por último, la cuarta sección presenta algunos comentarios finales. Este documento no busca ser exhaustivo; por el contrario, pretende, muy brevemente, ilustrar como ha sido el desempeño de estos países después de ingresar al área de libre comercio / unión aduanera.

## **2. Tratado de libre comercio de América del Norte: La experiencia de México.**<sup>8</sup>

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo regional entre Canadá, México y Estados Unidos que creó una zona de libre comercio; el tratado fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigencia el 1 de enero de 1994. El acuerdo buscaba, entre otros, eliminar todas las barreras al comercio y la inversión; facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; y aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los países miembros.<sup>9</sup> El período de desgravación tendría un plazo entre 10 y 15 años para industrias vulnerables en EU como textiles y confecciones y agricultura de subsistencia en México.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> La experiencia de Chile no fue considerada ya que el acuerdo con los Estados Unidos lleva muy poco tiempo de vigencia.

<sup>8</sup> Esta sección se basa en Ramírez (2003) y Lederman et al (2003).

<sup>9</sup> Para más detalles sobre el TLCAN ver <http://www.nafta-sec-alena.org/>.

<sup>10</sup> Se espera que el proceso esté terminado en el año 2008. Cuando el acuerdo entró en vigencia, los aranceles de EU a las importaciones mexicanas eran bastante bajos, en promedio 4%, mientras que los aranceles mexicanos fluctuaban alrededor de 11%. Al final de la década de los 1990s los aranceles mexicanos habían caído al 2% y las cuotas, licencias de importación y otras barreras no arancelarias habían sido eliminadas (Ramírez, 2003).

Los proponentes del tratado argumentaban que este generaría crecimiento económico y aumentaría el volumen y la calidad de los flujos de inversión, crearía un número considerable de puestos de trabajo bien remunerados en industrias exportadoras en toda la región, y aumentaría la disponibilidad de bienes de consumo relativamente menos caros en todos los mercados. Por su parte, los críticos (sindicatos, empresarios de la pequeña y mediana empresa, académicos, ambientalistas, y defensores de derechos humanos) argumentaban que un tratado de libre comercio mal concebido llevaría a la pérdida generalizada de puestos de trabajo en las industrias americanas de automotores y textiles, en la manufactura canadiense y en la agricultura y mediana empresa mexicanas. Además, aseguraban que el tratado deterioraría aún más las condiciones laborales y ambientales de los países signatarios y reafirmaría la dependencia económica de México y Canadá de EU.

El TLCAN fue el primer tratado entre países desarrollados y uno menos desarrollado.<sup>11</sup> Se esperaba que México se beneficiara a través de un mayor comercio y oportunidades de empleo con un mercado tan grande, y como receptor de mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) dirigida a las líneas de ensamblaje industrial (maquilas), a los sectores de energía, bancario y financiero como resultado de la eliminación de reglas y regulaciones a la inversión extranjera. Por otro lado, no se esperaba que la economía de EU obtuviera mayores beneficios en términos de producto y empleo debido al tamaño pequeño de la economía Mexicana. En cuanto a Canadá, se esperaba que el TLCAN no tuviera un impacto importante porque EU y Canadá ya tenían un acuerdo de libre comercio desde 1989 y el comercio de Canadá con México era, y aún es, relativamente pequeño. De hecho, la mayoría de los beneficios que obtiene Canadá vienen en la forma de salvaguardias: no perder sus preferencias actuales en EU, igual acceso al mercado mexicano, y tratamiento nacional para sus inversionistas en México y EU.

En su momento el TLCAN creó el área de libre comercio más grande del mundo y aceleró la integración económica de EU y México. La reducción inmediata de los aranceles promedio de EU sobre los bienes mexicanos, particularmente en manufacturas (los

---

<sup>11</sup> En 1994 el producto interno bruto (PIB) real per cápita de México era solamente el 34% del nivel de EU. Este porcentaje era mucho menor que el PIB real per cápita de España, Grecia, Irlanda y Portugal relativo al país más rico de Europa cuando estos países ingresaron a la UE (López-Córdova, 2001).

aranceles cayeron de 5.8% a 1%), ayudaron a estimular las exportaciones mexicanas de US\$51.8 billones en 1993 a US\$166.4 billones en 2000, antes de caer a \$158.5 en 2001 como resultado de la recesión de EU. En 2003 las exportaciones se recuperaron nuevamente alcanzando US\$165.4 billones. El Cuadro No. 1 presenta la evolución de las exportaciones totales de México por país de destino para el período 1993-2003. Se observa que EU ha sido el principal destino de las exportaciones mexicanas alcanzando el 88.8% del total en el año 2003 (US\$146.8 billones). Un estudio reciente del Banco Mundial (Lederman et al, 2003) estima que, sin el tratado, las exportaciones mexicanas hubiesen sido alrededor de 25% menores. Por el lado de las importaciones sucede algo similar (Ver Cuadro No. 2). Alrededor del 62% de estas provienen de EU (US\$105.7 billones). Hay que destacar el aumento en la participación de las importaciones del Resto del Mundo, que pasó de 9.3% (US\$6.1 billones) del total en 1993 al 15.5% (US\$26.5 billones) en 2003 (esto se debe al aumento de las importaciones provenientes de China, que pasaron de 0.6% (US\$ 386 millones) del total de importaciones mexicanas en 1993 a 5.5% (US\$9.4 billones) en 2003).

Es importante mencionar que es muy difícil separar los efectos del TLCAN de otros factores no TLCAN.<sup>12</sup> Por ejemplo, cuánto del incremento en las exportaciones mexicanas puede ser atribuido a la reducción de aranceles inducida por el TLCAN y/o a la masiva devaluación del peso en 1994-1995 que hizo que los bienes mexicanos fueran mucho mas baratos para los consumidores americanos? O, es el rápido aumento de las exportaciones mexicanas más el resultado de la expansión sin precedentes de la economía americana durante 1994-2000? Después de todo, aun antes que el TLCAN entrara en vigor, una gran proporción de las exportaciones (importaciones) mexicanas eran destinadas (o venían) al mercado americano (Ver Cuadro No. 1). En años recientes, el deterioro de la economía Norteamericana ha llevado a México a una recesión; cientos de plantas en industrias exportadoras cerraron (incluyendo maquiladoras) y se perdieron miles de empleos (240.000 trabajadores de maquiladoras perdieron sus empleos durante 2001). Peor aún, los operadores de las maquiladoras están aprovechando la coyuntura para reubicar sus

---

<sup>12</sup> La revolución Zapatista del 1 de enero de 1994 (el mismo día que entró en vigor el acuerdo), seguido por el asesinato de Luis Donaldo Colosio (Marzo 1994) y la crisis del peso 1994-1995 que llevó a una caída de 6.2% en el PIB real en 1995, la peor caída en la actividad económica desde 1932 (Ramírez, 2003).

operaciones en países con salarios mas bajos en América Central y Asia, particularmente China.

En México la pequeña y mediana empresa ha sido afectada negativamente junto con la industria manufacturera no maquiladora, los bancos domésticos y los servicios financieros, algunas petroquímicas básicas y minería y pequeños cultivadores de granos como maíz pueden desaparecer si los productos agrícolas de EU y Canadá, que son muy subsidiados, son permitidos en México libremente.

El TLCAN y la crisis del peso 1994-1995 también pueden ayudar a explicar parte de la rápida expansión del sector de Maquiladoras en la economía mexicana. El número de maquilas aumentó de 2000 en 1994 a 3333 en 1999; estas se ubican principalmente en los estados de la frontera con EU como Baja California, Chihuahua y Sonora. La mayoría de las firmas de este sector son propiedad de empresas americanas; estas empresas importan sus insumos de EU sin aranceles, y ensamblan los bienes para reexportarlos.<sup>13</sup> A pesar del crecimiento tan impresionante de las maquiladoras, estas tienen un impacto relativamente pequeño sobre la economía mexicana ya que el secreto de su éxito está en salarios reales muy bajos, mínimas condiciones laborales, muy poco de su producto es vendido en el mercado mexicano y no mas del 3% de sus materiales, partes y componentes es comprado a empresas mexicanas. Aunque la contribución del sector de maquiladoras en el PIB y el empleo mexicano ha aumentado, es un sector que no está integrado con el resto de la economía mexicana y que es muy dependiente y susceptible al dinamismo de la producción industrial en EU. El sector de maquiladoras ha visto el creciente éxodo de empresas transnacionales que han decidido cambiar sus operaciones de México a otros países con bajos salarios, particularmente China<sup>14</sup> como resultado de costos unitarios del trabajo crecientes que pueden tener su origen, en parte, por la apreciación del peso, un aumento modesto en los salarios de las maquilas, y baja productividad del trabajo.

---

<sup>13</sup> Estas empresas producen bienes como textiles, confecciones, juguetes, alimentos procesados, bienes de cuero, automóviles, partes para motores, computadores, maquinaria industrial y televisores.

<sup>14</sup> El costo promedio del trabajo en las plantas maquiladoras en México es aproximadamente US\$2 por hora, mientras que en China equivale a 22 centavos de dólar (Ramírez, 2003, página 883).

En cuanto a la inversión extranjera, el TLCAN ha jugado un papel importante al aumentar los flujos de inversión extranjera porque puso en movimiento una serie de reformas institucionales que han mejorado fundamentalmente el ambiente para la IED en México. Durante toda la década de los 90 los flujos de IED fueron en promedio 14.9% de la formación bruta de capital fijo de México, aunque se ha dicho que estos flujos en lugar de contribuir a financiar la formación de capital están drenando los recursos del país porque generan una considerable salida de recursos del país en la forma de remesas de ganancias y dividendos hacia las casas matrices.<sup>15</sup> La IED se ha concentrado en los sectores de la industria manufacturera (e.g., confecciones, electrónica, computadores), bancario y de servicios financieros, telecomunicaciones y turismo (ver Cuadro No.3). Lederman et al (2003) estiman que, sin el tratado, la IED hubiera sido 40% menor.

En cuanto al sector agrícola mexicano, este se caracteriza por un marcado dualismo y baja productividad. Esto quiere decir que coexisten, por un lado, un gran número de pequeños propietarios (con parcelas de menos de 5 hectáreas) y trabajadores sin tierra y, por otro, un pequeño número de productores con una proporción superior de tierras. Esta dualidad, como lo mencionan Romero y Puyana (2004), surge de “... la fragmentación de la propiedad de la tierra y de ciertos instrumentos de política sectorial que favorecieron la agricultura moderna, mecanizable y orientada a las exportaciones de insumos industriales” (p. 7).<sup>16</sup> Las ganancias de eficiencia se han concentrado en los productores de hortalizas y frutas y en la agroindustria (Romero y Puyana, 2004).

El estudio del Banco Mundial (Lederman et al, 2003) menciona que el TLCAN no ha tenido un efecto devastador sobre el sector agrícola debido a que la demanda agregada de EU y México aumentó a finales de los 1990s, lo que permitió incrementos simultáneos en la producción y en las importaciones procedentes de México. También aumentó la productividad de las tierras irrigadas y mejoró la eficiencia de los subsidios a la agricultura

---

<sup>15</sup> En México las remesas de ganancias y dividendos pasaron de US\$2.3 billones en 1990 a US\$5.2 billones en 2000 (Ramírez, 2003).

<sup>16</sup> Las ganancias de eficiencia se han concentrado en los productores de hortalizas y frutas y en la agroindustria. Por su parte se han perjudicado los trabajadores rurales sin tierra, y los productores de oleaginosas y granos (Romero y Puyana, 2004).

tradicional.<sup>17</sup> Sin embargo, los críticos del TLCAN afirman que el impacto más importante y políticamente sensible del acuerdo es en el área de la agricultura de subsistencia, debido al efecto que puede tener sobre el desempleo de agricultores mexicanos, la violencia rural, y los flujos migratorios, tanto dentro de México como hacia EU.<sup>18</sup> Para proteger a los agricultores de subsistencia en México, la reducción de aranceles en el TLCAN se programó para hacerse en un período de 15 años, con la eliminación de los últimos aranceles en el año 2008.

En lo que tiene que ver con el crecimiento del empleo, salarios reales en la manufactura y desempeño de la productividad, la evidencia indica que el desempeño ha sido mediocre en el mejor de los casos y desastroso en otros. El empleo en las manufacturas cayó dramáticamente después de la crisis del peso, y permanece estancado; lo mismo sucedió con los salarios reales que no se han recuperado a los niveles de mediados de los 1980s. En términos de la productividad, la literatura existente arroja resultados contradictorios. Los datos muestran que la productividad aumentó en el sector de transables, pero se estancó en el de no transables.

La liberalización comercial ha afectado precios domésticos e ingresos laborales de manera asimétrica entre grupos de ingresos, y geográficamente a través del país. En cuanto a los salarios, los trabajadores calificados se han beneficiado en comparación a los no calificados. Los salarios de los trabajadores no calificados en muchas regiones han disminuido como resultado del libre comercio. En cuanto a la distribución geográfica de los beneficios del libre comercio, los estados mas cercanos a EU han ganado tres veces mas que los estados menos desarrollados del sur. Por lo tanto, la liberalización comercial ocurrida entre 1989 y 2000, aunque beneficiosa (redujo la pobreza en aproximadamente 3%, que corresponde aproximadamente a 3 millones de individuos), ha contribuido a

---

<sup>17</sup> El Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) es un subsidio directo que otorga el gobierno federal que tiene como objetivo apoyar el ingreso de los productores rurales. Para más información ver: <http://www.procampo.gob.mx/procampo.html>.

<sup>18</sup> En México los pequeños cultivadores de maíz, habichuelas, cebada y trigo, cerca de 8 millones (aproximadamente 22% de la población económicamente activa), no tienen recursos, ni acceso a crédito, ni capacidad tecnológica para competir efectivamente contra productores agrícolas relativamente mas eficientes (y muy subsidiados) de EU y otras naciones industrializadas (Ramírez, 2003).

aumentar la desigualdad entre el sur y el norte del país, áreas urbanas y rurales, y trabajo calificado y no calificado (Nicita, 2004).

El estudio del Banco Mundial (Lederman et al, 2003) señala que el TLCAN aceleró la transferencia tecnológica desde EU a México, contribuyó a reducir moderadamente la pobreza y tuvo un impacto positivo sobre el empleo (tanto en número de puestos de trabajo como en su calidad). Sin embargo, para asegurar la convergencia económica entre México y sus socios comerciales el TLCAN no es suficiente; se requieren reformas internas que aún están pendientes, por ejemplo, las deficiencias institucionales (reformas institucionales especialmente aquellas orientadas a mejorar el estado de derecho y a combatir la corrupción y en las políticas educativas y de innovación). La inestabilidad macroeconómica es un obstáculo potencial para que México coseche todos los beneficios de la integración comercial (Lederman et al, 2003).

Una crítica importante al TLCAN es que su aplicación ha aumentado la dependencia estructural mexicana de los EU. El dinamismo del sector manufacturero mexicano es generado principalmente por el mercado de exportaciones de EU y la financiación provista por los flujos de IED de firmas americanas, por lo tanto la economía mexicana es estructuralmente dependiente y vulnerable al ciclo de los negocios de EU. El Cuadro No. 4 presenta la IED por país de origen, en el cual se observa la importancia de EU como fuente de inversión (55% en el año 2003).

El informe del Banco Mundial identifica algunas áreas en las cuales el acuerdo no ha logrado establecer libre comercio, estas son las reglas de origen en manufacturas y agricultura y el uso de medidas *anti-dumping* y compensatorias (Lederman et al, 2003).

Todos los acuerdos de libre comercio utilizan las denominadas reglas de origen para prevenir desviación de comercio. El propósito de las reglas de origen es asegurar que los bienes exportados de un país a otro realmente se originan en el área y no son ensamblados con insumos provenientes de terceros países. Para esto se especifica un mínimo grado de transformación para los insumos de un bien con el fin de que clasifique para el tratamiento

preferencial del TLCAN (o de cualquier otro acuerdo de libre comercio) para ser exportado a través de las fronteras internas del bloque comercial (Anson et al, 2003; Cadot et al, 2002). Las reglas de origen pueden llevar a que los países importen la estructura de protección de sus socios comerciales.

Lederman et al (2003) mencionan que en los sectores de textiles y confecciones es muy probable que México haya adoptado la estructura de protección de EU, debido a que EU es la fuente de más bajo costo de los textiles utilizados para confecciones. El TLCAN ofrece tratamiento preferencial a las exportaciones mexicanas que utilicen insumos (hilos y textiles) de países miembros, por lo cual la decisión de exportar confecciones al mercado americano va a depender de los precios americanos de textiles y confecciones, que están determinados por sus barreras a la importación. También, como lo mencionan Cadot et al (2002) las industrias de calzado y alimentos y tabaco, que han tenido de reducciones arancelarias superiores al promedio, pero reglas de origen más rígidas, tienen menores tasas de utilización bajo el TLCAN. Así, en algunos casos, las reducciones arancelarias considerables, pueden llegar a ser contrarrestadas por reglas de origen muy rígidas, lo que reduce sustancialmente los beneficios del acceso preferencial para los productores mexicanos.<sup>19</sup>

Finalmente, uno de los aspectos más importantes del acuerdo es la señal creíble que este envió a la comunidad internacional acerca del compromiso del gobierno mexicano hacia mercados más libres. Ciertamente, esto hace difícil que los presidentes mexicanos reviertan a programas populistas cuando enfrentan tiempos de crisis.

### **3. Unión Europea: Las experiencias de España, Grecia, Irlanda, y Portugal.**

La Unión Europea (UE), en varias ocasiones ha recibido a países que eran muy pobres y rezagados en relación a los otros países miembros; tal es el caso de Irlanda (1973), Grecia (1981), y España y Portugal (1986). El pasado 1 de mayo, la UE recibió 10 países más

---

<sup>19</sup> Lederman et al (2003) mencionan que gran parte de las exportaciones mexicanas de confecciones no entran a EU aprovechando las preferencias del TLCAN.

(Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca), con niveles de desarrollo muy diferentes, lo cual constituye un verdadero reto. Con la excepción de Chipre y Malta, que son economías de mercado bien establecidas y con vínculos muy estrechos con Europa occidental, los restantes nuevos miembros hacían parte del bloque soviético.

De acuerdo con Barry (2004 a) España, Grecia, Irlanda y Portugal son las economías más vulnerables a la reciente expansión de la UE. España, Grecia y Portugal son las menos dotadas en términos de capital humano y sus exportaciones tienen algunas similitudes con las de los nuevos miembros, de tal forma que se requerirían de grandes ajustes inter-industriales.

Por su parte, Irlanda también comparte algunas características con los nuevos miembros, como salarios relativamente bajos, bajos niveles de capital humano, bajo gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del valor agregado de la industria y gran distancia de los países más importantes de la UE; además, algunos de los nuevos miembros la han seguido al reducir sus tasas del impuesto a las empresas ("*corporate tax*") (Barry, 2004a).

El hecho de que estos países compartan algunas características con los nuevos miembros puede hacerlos más vulnerables en la mayor competencia por inversión extranjera directa (IED) que presumiblemente acarreará la expansión. Si los nuevos miembros compiten exitosamente por la IED que Irlanda ha podido atraer, entonces los costos potenciales de ajuste podrían ser tan severos como para España, Grecia, y Portugal (Barry, 2004a).

Por otro lado, la expansión de la UE generará un aumento de los flujos migratorios. Aunque probablemente estos países no sean los destinos escogidos, su estatus tradicional de países exportadores de trabajo podría verse reemplazado por los nuevos miembros, lo que podría generar presiones sobre los mercados laborales domésticos.

Una preocupación adicional para estos países será la reducción considerable de los flujos de transferencias de la UE a partir del año 2006. Estos países han recibido considerables transferencias de recursos de la UE (ver Cuadro No. 5), que se han gastado en grandes proyectos de construcción (carreteras, aeropuertos, puentes) y en inversión en capital humano para facilitar desarrollo y convergencia. La expansión de la UE podría tener efectos realmente adversos con respecto a la elegibilidad de estos países para fondos estructurales después del año 2006. Los países de Europa Oriental y Central tienen un ingreso per cápita bajo, lo que llevará a que los países como España, Portugal e Irlanda pierdan una gran parte de los fondos que han estado recibiendo en años recientes (Barry et al, 2003).

**Cuadro No. 5**  
**Transferencias netas de la Unión Europea**  
**% PIB**

| <b>País</b> | <b>1986-1988</b> | <b>1989-1993</b> | <b>1994-1997</b> |
|-------------|------------------|------------------|------------------|
| España      | 0.2              | 0.5              | 1.3              |
| Grecia      | 2.8              | 4.2              | 4.1              |
| Irlanda     | 4.2              | 5.3              | 3.9              |
| Portugal    | 1.0              | 2.3              | 3.0              |

Nota: Corresponde al valor pagado a la UE menos lo recibido de la UE.

Fuente: Neal y Garcia-Iglesias (2003, página 756).

Consideremos ahora, cada una de estas experiencias por separado.

### **3.1 España<sup>20</sup>**

Desde finales de la década de 1950s la política económica española cambió radicalmente con la promulgación del “Plan de Estabilización”, que buscaba, por un lado, abrir la economía al resto de Europa reduciendo barreras al comercio, migración y movimientos de capital, mientras que por otro lado buscaba fortalecer el poder político del régimen al

<sup>20</sup> Esta sección se basa en Neal y Garcia-Iglesias (2003).

mantener control estricto sobre el sistema tributario, el mercado laboral y el sector financiero.

En 1961 España ya se había unido a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD por su sigla en inglés), y había adelantado acuerdos de reducción de aranceles con la UE; además había firmado acuerdos bilaterales migratorios con Francia, Alemania y Suiza; unificado su sistema de tasas de cambio múltiples con el fin de reiniciar la convertibilidad de la peseta en cuenta corriente. Se inició también una transformación estructural de la economía, con el desarrollo de una base industrial competitiva y un sector agrícola moderno, que resultó en una urbanización rápida y en el desarrollo de los sectores industrial y de servicios.

Sin embargo, por razones políticas, solo hasta 1986 España ingresó a la UE. El acceso completo al mercado común se dio en un período de 7 años y su participación en la política agrícola común (Common Agricultural Policy –CAP) para toda la agricultura española en un período de 10 años. España se ha beneficiado de transferencias de recursos de la UE.

Bajo el gobierno de Franco la agricultura estuvo muy protegida, especialmente los cereales. Su principal fuente de divisas estaba en la exportación de naranjas a Gran Bretaña, Francia y Alemania; con estas divisas importaba manufacturas de estos países. No obstante, cuando se inició la política de apertura de Franco, la agricultura se estancó. Como lo muestra el Cuadro No. 6, la agricultura española ha venido perdiendo importancia. En 1960, la agricultura representaba alrededor del 25% de la economía, en 1975 llegó al 10% y en 1986, cuando España ingresó a la UE, se acercaba al 6%. Desde entonces, ha continuado perdiendo importancia, alcanzando el 3.3% del PIB en 2003. Al mismo tiempo, la composición de la agricultura ha cambiado hacia menos cereales y más ganado y productos alimenticios de mayor valor como el vino, las frutas y los vegetales.

**Cuadro No. 6**  
**España: Estructura del PIB (%)**

| Ramas | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2003 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|
|-------|------|------|------|------|------|------|------|

|                    |      |      |      |      |      |      |      |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Agraria y pesquera | 9.9  | 7.4  | 6.3  | 5.7  | 4.6  | 3.7  | 3.3  |
| Energéticas        | 4.1  | 3.7  | 4.8  | 4.3  | 4.1  | 3.3  | 3.2  |
| Industriales       | 29.1 | 26.6 | 24.6 | 21.9 | 19.0 | 18.2 | 16.4 |
| Construcción       | 10.1 | 8.3  | 6.8  | 9.2  | 7.9  | 8.7  | 10.1 |
| Servicios          | 46.9 | 54.0 | 57.5 | 58.8 | 64.4 | 66.1 | 67.1 |

Fuente: Cálculos del autor con base en información del Instituto Nacional de Estadística de España (<http://www.ine.es/inebase/cgi/axi>).

Los patrones de comercio también han cambiado, especialmente desde 1986; la importancia relativa del comercio con los otros miembros de la UE aumentó considerablemente tanto para exportaciones como para importaciones. España ha tenido consistentemente superávits comerciales con el resto de la UE y déficits con los países exportadores de petróleo. Durante los primeros años en la UE, España tuvo déficits comerciales considerables, atribuidos principalmente a la importación de capital del resto de Europa para aprovechar el trabajo relativamente barato en España.<sup>21</sup> También es importante mencionar que España tiene un superávit comercial con América Latina, que parece estar relacionado con exportaciones de capital que se iniciaron en la década de los 1990s.

En términos de la IED, España se ha convertido, al menos en los últimos años, en un exportador neto de capital. Por un lado, instituciones financieras españolas están invirtiendo en el exterior, principalmente en América Latina, y por otro lado, instituciones financieras de la UE están retirando sus inversiones de España.

España también se ha beneficiado del turismo y de las remesas de los emigrantes,<sup>22</sup> trabajo relativamente barato y de la posibilidad de atraer nueva inversión extranjera directa si se siguen las políticas adecuadas. Hasta ahora la economía española ha prosperado al disfrutar los beneficios de la UE, no solo de las transferencias recibidas de los países más ricos, sino de la legitimidad que las directivas y regulaciones de la UE continúan dando a la legislación y políticas españolas. Estas políticas comenzaron a forjarse en los años 1950s

<sup>21</sup> Neal y Garcia-Iglesias (2003) mencionan que parece que este capital procedía de EU y Japón.

<sup>22</sup> España se ha convertido en un país de inmigración neta. Sin embargo, las remesas de los emigrantes a todavía superan las remesas fuera de España debido a que los trabajadores españoles en el exterior tienen ingresos superiores a los trabajadores extranjeros en España.

cuando España era políticamente excluida de todas las instituciones que estaban dando los cimientos para el eventual éxito de las economías de la UE. Sin embargo, el proceso no está terminado; recientemente España comenzó un proceso serio de desregulación y privatización, que es visto como indispensable para el crecimiento económico.

Por último, con el ingreso de los países de Europa Central y Oriental a la UE el comercio español se podría ver afectado, ya que la estructura comercial de estos países se está pareciendo mucho a la española, y además se están especializando en bienes de alta calidad y contenido tecnológico. Esto puede ser el resultado de la actividad de las compañías multinacionales que se están reubicando para aprovechar las ventajas de costos y de ubicación geográfica que tienen los nuevos miembros de la UE. Por lo tanto, España debe invertir más en capital humano y en tecnología, para contrarrestar estas ventajas, ya que de lo contrario el desempeño de sus exportaciones podría verse muy comprometido por la creciente competencia de los nuevos miembros (Turrión, 2000 y Turrión y Velásquez, 2004).

### **3.2 Grecia<sup>23</sup>**

El proceso de integración entre Grecia y la UE se inició en 1961 con la firma de un tratado de libre comercio. Al final de los 1970s, la UE se había convertido en su principal socio comercial. Sin embargo, el desarrollo económico del país estaba rezagado con respecto a los otros países miembros. Cuando Grecia ingresó a la UE su PIB per cápita era de 68% del promedio de la UE, únicamente superior al de Irlanda. Era un país eminentemente agrícola, y su industria estaba muy protegida de la competencia extranjera (la mayoría de estas empresas eran pequeñas empresas familiares). Aún después de dos décadas de altas tasas de crecimiento sostenido, Grecia todavía está rezagada en términos de infraestructura, desarrollo tecnológico y desarrollo institucional.

---

<sup>23</sup> Esta sección se basa en Oltheten et al (2003).

La economía griega fue muy afectada por los choques petroleros de 1973 y 1979; esto junto con las políticas populistas del nuevo gobierno democrático (la democracia se reestableció después de la dictadura de 1974) impidieron cualquier esfuerzo por restaurar la estabilidad macroeconómica. Además, a nivel de la UE, no había ni mecanismos ni requerimientos de políticas comunes que previnieran que las políticas domésticas griegas fueran dominadas por exigencias de corto plazo del electorado. El papel del estado en la economía se expandió considerablemente, y no se realizaron las reformas estructurales requeridas. Por esto, Grecia ingresó a la UE sin haber corregido los desbalances macroeconómicos existentes y sin haber corregido las debilidades estructurales que serían agravadas en un ambiente de mayor competencia.

Durante la década de los 1990s, el desempeño de la economía mejoró considerablemente después de un programa exitoso de estabilización macroeconómica. Además, para hacer parte de la zona del Euro, Grecia debió adherirse a los criterios de convergencia de las políticas monetaria y fiscal; esta disciplina externa sirvió de ancla para la política doméstica. Grecia fue el gran beneficiario de la decisión de la UE de revisar su política regional y asignar mayores recursos para cohesión económica y social. Las reformas estructurales de los 1990 fueron exitosas en áreas en las que la UE adoptó políticas comunes, como la banca y los mercados financieros.

La principal diferencia entre Grecia y el resto de la UE era el gran tamaño del sector agrícola y del empleo agrícola. Como lo muestra el Cuadro No. 7 la participación del sector agrícola ha disminuido, mientras que los sectores manufacturero y de servicios se han expandido.

**Cuadro No. 7**  
**Grecia: Estructura del PIB (%)**

| <b>Sector</b>            | <b>1960</b> | <b>1970</b> | <b>1980</b> | <b>1985</b> | <b>1990</b> | <b>1997</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Agricultura              | 32.2        | 33.0        | 25.0        | 15.6        | 10.5        | 11.0        |
| Minería                  | 0.4         | 0.5         | 0.6         | 1.0         | 0.9         | 0.9         |
| Electricidad, gas y agua | 0.5         | 1.0         | 1.8         | 2.2         | 2.7         | 3.2         |

|              |      |      |      |      |      |      |
|--------------|------|------|------|------|------|------|
| Manufacturas | 7.3  | 11.3 | 15.2 | 15.3 | 15.3 | 14.0 |
| Construcción | 11.0 | 10.2 | 7.7  | 7.0  | 7.6  | 7.0  |
| Servicios    | 48.6 | 44.0 | 49.7 | 58.3 | 63.0 | 63.9 |

Fuente: Oltheten, Pinteris, y Sougiannis, 2003, página 777.

La producción agrícola griega era complementaria a la de los otros países miembros de la UE y producía más de lo que consumía de vegetales frescos, cítricos y otras frutas, mientras que los otros países no eran autosuficientes en estos productos. Por su parte, Grecia no era autosuficiente en carne y productos animales, mientras que los otros países tenían excedentes. Tanto Grecia como los otros países producían excedentes de trigo, arroz y papa pero no eran autosuficientes en maíz.

El principal efecto sobre la agricultura griega fue a través de la implementación de la política común agrícola (*Common Agricultural Policy – CAP* por su sigla en inglés).<sup>24</sup> Los precios de sustentación mantuvieron los precios de la mayoría de los productos agrícolas de la UE por encima de los precios mundiales. Como resultado el consumidor promedio se beneficiaba de precios y oferta estables, pero a precios más altos. Cuando Grecia ingresó a la UE, el apoyo al sector agrícola cambió de subsidios directos a precios de sustentación.<sup>25</sup> En este caso los mas beneficiados fueron los grandes productores que expandieron la producción en respuesta a precios garantizados, independientemente de la demanda del mercado.

Este mecanismo expuso a la agricultura griega a un patrón desigual de competencia mundial. La balanza comercial en productos agrícolas con la UE, que había generado superávits durante 20 años se volvió deficitaria. En 1992, el mecanismo fue modificado; el apoyo a los agricultores pasó a hacerse a través de pagos directos independientes de la

<sup>24</sup> La política agrícola común utiliza precios de sustentación y medidas estructurales. Los primeros buscan estabilizar los mercados, mantener el ingreso de los agricultores y proteger los intereses de los consumidores al estabilizar la oferta. Por su parte las medidas estructurales están dirigidas a cambiar la estructura de la producción agrícola, aumentar la productividad y promover el progreso técnico.

<sup>25</sup> Este mecanismo era considerada como regresivo, ya que los pobres tienden a gastar una mayor proporción de su ingreso en alimentos. Además, el mecanismo era financiado por los consumidores.

cantidad producida y no a través de precios de sustentación.<sup>26</sup> Como consecuencia, los agricultores fueron expuestos al riesgo de la variabilidad de los precios; esto llevó a que se desarrollaran los mercados de futuros.

La entrada de Grecia a la UE tuvo un impacto adverso sobre la manufactura, principalmente por la eliminación de la protección. Esto llevó a la desviación de comercio de socios tradicionales y a la mayor competencia extranjera en el sector industrial. Las políticas de ingreso de los años 1980s, la expansión de la participación del estado en la actividad económica y la inestabilidad macroeconómica contribuyeron al deterioro del desempeño y la competitividad industrial. Además, las deficiencias en el desarrollo industrial en un ambiente protegido durante las dos décadas anteriores al ingreso a la UE se hicieron mas notorias cuando la protección fue eliminada.

Hasta finales de los años 1970s Grecia fue considerada como un país semi-industrializado. Después, entró en una fase de desindustrialización con la pérdida gradual de competitividad en sus manufacturas. Esta decadencia de la manufactura puede atribuirse a una combinación de factores. Por un lado, la industria estaba formada por un gran número de pequeñas y medianas empresas familiares. El deseo de mantener la propiedad de las empresas en las familias no facilitó la consolidación y mantuvo el tamaño pequeño; el tamaño pequeño no permitió que las empresas se expandieran y aprovecharan las economías de escala. También, debido al tamaño pequeño de muchas compañías, no había innovación en la manufactura por falta de financiación. Es mas, había muy poca inversión en investigación y desarrollo antes de 1980, ya que este tipo de gasto era considerado una pérdida de recursos dado el tamaño de las empresas y de la economía griega. Entonces, la tecnología era importada por medio de la inversión extranjera directa.

También, la eliminación gradual de la protección en los 1980s expuso a estas industrias a una mayor competencia extranjera. Este factor, junto con las políticas de salarios de los 1980s contribuyeron a la pérdida de la ventaja comparativa de Grecia en industrias

---

<sup>26</sup> Ahora parte de la carga del subsidio se trasladó de los consumidores a los contribuyentes.

tradicionales como alimentos, bebidas y tabaco, y textiles, confecciones y calzado, que son mas intensivas en trabajo.

La competitividad de la industria también se vio considerablemente afectada por el aumento de los costos laborales durante la primera parte de los 1980s como parte de la política del gobierno. Esta política combinada con un mercado laboral rígido, llevó a aumentar los costos laborales para la industria y minó su competitividad. Las empresas no podían pasar los incrementos de costos a los consumidores porque los precios estaban controlados para combatir la inflación.

El comercio griego permanece especializado en productos agrícolas y en manufacturas tradicionales intensivas en trabajo, mientras que depende de importaciones de manufacturas intensivas en capital. Ha habido algún progreso en sectores de alto contenido tecnológico como farmacéutico, plásticos, telecomunicaciones, y aparatos eléctricos y maquinaria, aunque su participación en las exportaciones griegas no es importante.

El patrón de comercio de Grecia durante los 1990s cambió con respecto al que tenía cuando ingresó a la UE. Las exportaciones se redirigieron de la UE a los países de Europa Central y Oriental (especialmente los Balcanes), Asia y el resto del mundo. El comercio con la UE es principalmente inter-industrial, lo que indica la incapacidad de Grecia para lograr competitividad en industrias intensivas en capital y tecnología. De forma similar, en el comercio entre Grecia y los países de Europa Oriental y Central hay una especialización inter-industrial en los sectores agrícola y de materias primas aunque existe un desarrollo paralelo de especialización intra-industrial en manufacturas (Dimelis, 2004).

La expansión de la UE puede beneficiar a Grecia, porque llevará a mas comercio intra-industrial, especialmente en el área de los Balcanes, resultante del mayor desarrollo relativo de Grecia en la región y de las mayores oportunidades de relaciones económicas transfronterizas, incluyendo comercio y flujos de capital y mano de obra. Esto le puede brindar a Grecia la oportunidad de ser el “centro de gravedad” de la región. Dentro de los efectos negativos de la expansión, se encuentran los recortes presupuestales en los fondos

de la UE después del año 2006. Por último, los flujos migratorios podrían ejercer presión sobre el mercado laboral doméstico, ya que Grecia tiene un desempleo persistente, el más alto de la UE, y por su proximidad geográfica a algunos países de Europa Oriental y Central (Dimelis, 2004).

### 3.3 Irlanda<sup>27</sup>

Desde su independencia del Reino Unido, en 1922, el desempeño de la economía Irlandesa fue bastante modesto y con altas tasas de emigración. Hasta comienzos de la década de 1980, la economía Irlandesa era básicamente agrícola caracterizada por un sector industrial incipiente con bajo nivel tecnológico.

Diez años antes de entrar a hacer parte de la UE Irlanda adoptó una nueva estrategia de desarrollo, llamada industrialización por invitación (*industrialization-by-invitation*), cuyo principal interés era reducir las tasas de emigración. La estrategia buscaba atraer inversión extranjera directa, sin olvidar la industria doméstica. Para esto, se prometía a los participantes, entre otras cosas, importaciones de capital libres de aranceles, concesión de altas tasas de depreciación, créditos subsidiados, tasas de interés subsidiadas, transferencias para investigación y desarrollo, además no había restricciones a la repatriación de ganancias o al porcentaje de propiedad de firmas domésticas.

Cuando Irlanda ingresó a la UE en 1973, el país no tenía la capacidad productiva ni el capital ni la experiencia para aprovechar ese gran mercado. Además, debía eliminar sus aranceles con los otros miembros de la UE, lo cual sucedió en 1977. Por supuesto, las consecuencias no se hicieron esperar. Para 1980, muchas las firmas domésticas habían desaparecido; textiles y confecciones se redujeron en 80%, productores de químicos y metales se redujeron a la mitad. Aunque algunas de las pérdidas en términos de empleo fueron consecuencia de la reestructuración, la mayoría fue el resultado del cierre de las empresas. En total, el 44% de las empresas domésticas cerró.

---

<sup>27</sup> Esta sección se basa en Gottheil (2003).

Otro factor que contribuyó a aumentar el desempleo fue el incremento de la demanda por trabajo irlandés, especialmente entre los jóvenes, educados, y con experiencia, que ocasionó un aumento de los salarios.<sup>28</sup> Pero el efecto mas impresionante fue la pérdida de empleo: para 1986, el empleo tradicional había caído 75.1% de su nivel de 1980.

Cuando Irlanda ingresó a la UE era el país mas pobre y como tal merecía ayuda material. Esta ayuda llegó en la forma de grandes transferencias “estructurales” que ayudaron a Irlanda a llevar a cabo inversiones muy necesitadas en infraestructura que habían sido archivadas en el pasado debido a falta de recursos. En este sentido, Irlanda había encontrado en sus membresía de la UE un nuevo “contribuyente” con recursos abundantes.<sup>29</sup>

También, Irlanda vio que su futuro económico estaba en el servicio a las multinacionales extranjeras, sirviendo como plataforma para sus operaciones. Estas empresas, habiendo comprometido inversión en Irlanda, debían ubicarse en el país, producir en el, emplear en el, y tendrían como mercado la UE. Esta estrategia buscaba que se generaran vínculos, hacia adelante y hacia atrás, con la industria doméstica.

La estrategia irlandesa se dirigió a industrias específicas como, electrónica, computadores y farmacéutica, que están asociadas con un valor agregado muy alto. Para esto ofrecía fuerza de trabajo de habla inglesa; costos laborales relativamente bajos (al menos comparados con otros países de la UE); acceso al mercado de la UE; un sistema de transferencias a la industria muy generoso; tarifas del impuesto a las ganancias de las empresas (*corporate tax*) relativamente bajas (esta tarifa se redujo del 45% al 10% en 1981); y la promesa de repatriación de utilidades sin trabas.

En 1973, 67.8% del total del empleo industrial se ubicaba en empresas de propiedad de irlandeses, mientras que 32.2% se ubicaba en firmas de propiedad de extranjeros (dentro de

---

<sup>28</sup> Como resultado, muchas empresas domésticas no sobrevivieron. De hecho, los salarios en el sector tradicional de la industria irlandesa, aunque todavía rezagados con respecto al sector moderno, aumentaron 31.3% en 1982 comparado con 1980 y 88.6% en 1986 (Gottheil, 2003).

<sup>29</sup> En 1993, los ingresos por transferencias de la UE representaron 3% del PNB de Irlanda.

estas, 7.3% era empleo en firmas de propiedad de EU). En 1994, 56% del empleo total se ubicaba en empresas de propiedad de los irlandeses, mientras que las extranjeras aumentaron su participación a 44% (dentro de estas, las empresas americanas tenían una participación del 23.2%).

Por otro lado, las tasas de crecimiento de Irlanda eran impresionantes comparadas con las de Grecia, Portugal, España e Italia, pero no lo eran tanto si se comparaban con los “Tigres Asiáticos” (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong, y Tailandia) que también utilizaron la estrategia de industrialización por invitación.

Los “Tigres Asiáticos” se diferencian de Irlanda en dos aspectos fundamentales. Estos países eran economías de inmigración neta (aunque la mayoría ilegal), y dentro de la estrategia de industrialización por invitación sus gobiernos favorecieron y alimentaron la industria doméstica para ser sus principales exportadores. En Irlanda la estrategia no generó los resultados que se esperaban en los años 1970s y 1980s, pero produjo unos resultados sorprendentes en la segunda mitad de los años 1990s. La emigración neta se convirtió en inmigración neta. Por un “*efecto cluster*” Irlanda se convirtió en la base de multinacionales americanas, en particular de computadores, farmacéuticas e industrias químicas.

Adicionalmente, Irlanda se convirtió en el principal centro europeo de telecomunicaciones, concentrándose particularmente en el creciente mercado de “*call centers*”, ofreciendo principalmente servicios como ventas, servicio al cliente, investigación de mercados. Esto se tradujo en empleos.

En 1999, la IED en Irlanda representaba el 88% de su formación de capital y 20% de su PNB. Estos porcentajes fueron muy superiores a los que los tigres asiáticos tuvieron en los 20 años anteriores.

Por qué se ubicaron las multinacionales en Irlanda? La tasa de ganancias como porcentaje de las ventas de las compañías multinacionales era impresionante. Sin embargo, de acuerdo con Gottheil (2003) estas han sido menos el resultado de empresas generando productividad

real y mas consecuencia de la manipulación, por parte de las multinacionales, de sus precios internos. En 1994, 36% de las exportaciones de EU y 43% de las importaciones de EU fueron transacciones entre firmas. Lo que importa es la diferencia en impuestos. La manipulación de precios internos no solamente le da a las multinacionales ganancias después de impuestos muy altas, sino que exagera las tasas de retorno generadas en Irlanda.

Adicionalmente, las tasas de crecimiento tan altas de la IED durante los 1990s podrían ser, de acuerdo con Gottheil (2003) en cierta medida, un espejismo estadístico. Esto quiere decir que el componente de valor agregado del PIB irlandés que fue generado por las multinacionales americanas era un valor agregado inflado artificialmente.

La industrialización por invitación creó en Irlanda un ambiente económico preferible al que Irlanda tenía antes de implementarse esta estrategia. El ingreso nacional, el gasto en consumo y el empleo, todos aumentaron a tasas muy atractivas. Los flujos migratorios se reversaron.

En cuanto al sector doméstico de la economía irlandesa, se crearon algunos vínculos, hacia adelante y hacia atrás, importantes en algunas industrias claves. Por ejemplo, se creó una industria doméstica de “software”.

Irlanda en los 1990s y a comienzos del siglo 21 es todavía una economía de plataforma para empresas multinacionales, que todavía explican, en gran medida, el desempeño económico del país. A menos que Irlanda pueda crear un sector doméstico competitivo, la economía estará en peligro. Irlanda fue el destino escogido por muchas firmas multinacionales americanas que buscaban acceso a la UE debido a las diferencias en impuestos a las empresas, comparado con las tasas en otros países de la UE. La diferencia entre la tarifa irlandesa (10%) y la de otras economías era muy grande.<sup>30</sup> Hasta ahora la estrategia de Irlanda ha funcionado, pero la historia puede cambiar. Cualquier cambio en la estructura de este impuesto puede desatar un cambio en las multinacionales hacia destinos donde la tarifa

---

<sup>30</sup> Por ejemplo, en 1997 las tarifas del “corporate tax” para algunos países de la Unión Europea eran: Alemania, 37.5%; Reino Unido, 33%; Italia, 36%; Holanda, 35%; Bélgica, 39%; Dinamarca, 34%, Francia, 33%; España, 35%; e Irlanda, 10% (Gottheil, 2003).

sea mas baja. El problema con la IED es que es demasiado móvil. La ventaja que tenía Irlanda sobre las economías asiáticas con salarios bajos era el acceso a la UE. Ahora, con las economías de Europa oriental haciendo parte de la UE, esa ventaja no existe.

La expansión de la UE tendrá implicaciones económicas importantes para Irlanda. El comercio se beneficiará. Los sectores que posiblemente se verán afectados por la expansión serán: alimentos procesados, textiles, confecciones y calzado. En cuanto al sector de alimentos procesados, se beneficiará con la expansión, ya que lo que produce la economía irlandesa es muy diferente de aquello en lo que se especializarán los países de Europa central y oriental (Barry et al, 2003b). El sector agrícola irlandés que suministra las materias primas al sector de alimentos procesados es principalmente carne de res y productos lácteos, que tienen muy poca importancia en las economías de Europa oriental y central (Barry, 2004b). Los sectores de alimentos procesados de Alemania y Austria pueden verse mas afectados.

También es posible que la expansión de la UE desvíe flujos de inversión extranjera directa de Irlanda, que ha sido la principal fuente de crecimiento en épocas recientes, aunque de acuerdo con Barry (2004b) la expansión de la UE en lugar de desviar la IED puede contribuir a desarrollar mas las redes de producción a lo largo de la UE, haciendo que las redes sean mas competitivas a nivel global.

El desarrollo del comercio con Europa oriental y central también ofrecerá la posibilidad de “*outsourcing*”, en particular en sectores intensivos en mano de obra, como los de textiles y confecciones (Barry et al, 2003b). La expansión también abre la posibilidad de migración de trabajadores. Sin embargo se estima que los flujos migratorios serán modestos y que los principales destinos serán Alemania y Austria. En cuanto al impacto sobre salarios y condiciones de vida, este dependerá de la calificación del trabajo migrante, pero si los flujos son modestos, el efecto sería insignificante (Barry et al, 2003b).

### **3.4 Portugal<sup>31</sup>**

---

<sup>31</sup> Esta sección se basa en Baer y Leite (2003).

La apertura de la economía Portuguesa se inició en los años 1960s y se aceleró en las décadas siguientes. Cuando Portugal entró a formar parte de la UE, en 1986, su PIB per capita era aproximadamente 53% del promedio de la UE; para el año 2002 había aumentado a cerca del 75% del promedio.

Portugal se ha beneficiado de pertenecer a la Unión Europea, ya que la mayor competencia forzó a muchos sectores a modernizarse, el Estado dejó de intervenir directamente en la actividad económica, se crearon sectores orientados a la exportación y además las transferencias de la UE se utilizaron en la modernización de la infraestructura del país.

La estructura de la economía cambió dramáticamente. La contribución de la agricultura cayó de 12.7% en 1980 a 4.4% en 2000, la industria también decayó, la construcción ha permanecido estable, mientras que los servicios aumentaron su participación considerablemente, al pasar de 41.4% del PIB en 1980 a 62.5% en 2000.

**Cuadro No. 8**  
**Portugal: Estructura del PIB**  
(%)

|                    | 1980  | 1990 | 1999  | 2000  |
|--------------------|-------|------|-------|-------|
| Agricultura        | 12.7  | 8.5  | 4.1   | 4.4   |
| Minería            | 0.7   | 1.3  |       |       |
| Manufacturas       | 36.3  | 27.0 | 25.4  | 23.8  |
| Construcción       | 6.3   | 5.3  | 6.4   | 6.5   |
| Servicios Públicos | 2.6   | 5.4  | 2.8   | 2.8   |
| Servicios          | 41.4  | 29.1 | 61.3  | 62.5  |
| <b>Total</b>       | 100.0 |      | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Baer, y Leite, 2003, página 740.

La estructura del empleo también cambió considerablemente. La agricultura, que en los años 1950s ocupaba cerca de la mitad de la población, vio su participación reducirse, llegando al 12.6% en el año 2000. La participación de las manufacturas en el empleo creció de 18.3% de la fuerza de trabajo en los 1950s al 23% en 2000. Las mayores ganancias en términos de empleo fueron en los servicios públicos y la construcción debido,

principalmente al rápido crecimiento de las carreteras y de la infraestructura básica (acueducto, alcantarillado, tratamiento de aguas residuales) después de entrar a la UE.

Las exportaciones de bienes y servicios, como porcentaje del PIB, aumentaron de 23.8% en 1970 a 34.5% en 2000, mientras que las importaciones, como porcentaje del PIB, aumentaron de 30.7% en 1970 a 45.9% en 2000. Con su entrada a la UE, el comercio de Portugal se orientó hacia Europa, especialmente España. El porcentaje de sus exportaciones dirigido hacia Europa aumentó de 53.7% en 1970 a casi 80% en 2000 (España 19.2%), mientras que las importaciones de la UE aumentaron de 57% a 74% (España 25.3%) en el mismo período.

En cuanto a la composición de los bienes comerciados, hubo un aumento de la participación de maquinaria, equipo eléctrico, equipo de transporte y zapatos, mientras que hubo una reducción en los sectores tradicionales como agricultura, productos alimenticios, madera y corcho, y textiles y confecciones. Por el lado de las importaciones, se redujeron las de maquinaria y equipo de transporte.

Junto con la apertura de la economía, hubo un incremento considerable en inversión en planta y maquinaria y el país experimentó un “boom” de la construcción. Como resultado de la apertura de la economía y de las altas tasas de inversión, tanto pública como privada, ha habido ganancias en productividad en algunos sectores (especialmente los exportadores, textiles, maquinaria eléctrica y productos alimenticios) y modernización de la tecnología.

Para lograr niveles de productividad similares a los de la UE, Portugal tendrá que concentrar sus esfuerzos en varias áreas: capacitación de la fuerza de trabajo, flexibilización de la legislación laboral, mejores prácticas administrativas, y la rápida eliminación de los impedimentos burocráticos para una asignación eficiente de los recursos.

El mercado laboral Portugués se caracterizó, durante los 1990s, por su bajo nivel de desempleo, comparado con el promedio europeo, y en particular mas bajo que su vecino España. También contribuye al bajo desempleo los altos costos de despedir empleados, con

lo cual las empresas estatales son muy reacias a despedir gente (estas empresas cada vez representan una menor proporción de la economía, pero emplean gran cantidad de personas que en otras condiciones sería despedida); también hay baja movilidad laboral. La legislación es muy estricta.

Desde que Portugal se unió a la UE ha recibido transferencias, que durante la década de los 1990s representaron cerca del 3% del PIB. Estos recursos se han invertido en infraestructura, telecomunicaciones, educación (Portugal carece de un buen programa de educación básica y la población en edad de trabajar no participa o no se beneficia de programas de capacitación).

El país también ha recibido inversión extranjera proveniente, principalmente, de la UE. Entre 1985 y 1990 el acervo de inversión extranjera directa se duplicó, y lo mismo ocurrió durante la década de los 1990s.

En cuanto a la balanza de Pagos, durante el período 1992-2001 Portugal tuvo un déficit comercial, que como porcentaje del PIB, fue de 9.4% por año en el período 1992-1997, aumentando a un promedio de 11% por año entre 1998 y 2001. Las transferencias de la cuenta corriente fueron altas en el período 1992-1997 (en promedio 6.1% del PIB), que reflejaban transferencias de la UE. Al reducirse estas transferencias, aumentó el déficit en cuenta corriente a partir de 1996. Este déficit ha sido financiado con inversión extranjera directa y endeudamiento externo (la deuda externa de Portugal aumentó de US\$11.4 billones en 1996 a US\$134.6 billones en 2000, o de 64.9% del PIB a 127.8% del PIB).

Al entrar a hacer parte de la UE Portugal tuvo que ajustar sus políticas fiscal y monetaria a las de la UE. Durante la segunda mitad de los 1990s las políticas económicas de Portugal se encaminaron a cumplir los criterios de convergencia del tratado de Maastricht para entrar a la moneda única europea en 1999 (*European single currency*) con lo cual perdió alguna autonomía sobre su política monetaria y cambiaria. Ahora la política fiscal es el único instrumento de política disponible para las autoridades. Las restricciones a una política fiscal permisiva impusieron disciplina fiscal, que no se observaba anteriormente, aunque

desde 1998 la falta de disciplina fiscal se hizo evidente (la restricción fue violada en el período 2000-2002). El gasto del gobierno seguía aumentando como consecuencia de un aumento de los salarios y el empleo público, pensiones y gastos de salud aumentaron considerablemente como resultado del subsidio de productos farmacéuticos y presiones políticas para continuar financiando las empresas estatales (principalmente transporte y televisión). La carga tributaria en Portugal es de las más bajas de Europa y el sistema tributario es considerado como ineficiente e injusto, con evasión y fraude generalizados. En el año 2001 se introdujo un nuevo régimen tributario, pero debido a las deficiencias administrativas y a las rigurosas leyes de protección de la información, se espera que genere menos ingresos de los esperados.

Esta pérdida de autonomía fue compensada por mayor confianza de inversionistas extranjeros y domésticos en la estabilidad de la economía Portuguesa, y por la transferencia de recursos de la U

Después de la revolución de 1974, la presencia del estado en la economía era abrumadora. El gobierno poseía empresas de servicios públicos, bancos, cementeras, petroleras, y otro gran número de industrias que fueron nacionalizadas después del cambio de régimen en 1974. Fue hasta 1989 que las privatizaciones empezaron. En la actualidad, la presencia del estado aún es significativa en algunos sectores, como transporte (aéreo, terrestre y marítimo), medios de comunicación (radio y televisión, que representa aproximadamente 20% del sector) y financiero (Como el Grupo Caixa Peral de Depositos).

El resultado de la integración con la UE no ha sido beneficioso en todos los campos. La mayor productividad no solamente no ha mejorado la equidad, sino que la ha empeorado. Los beneficios de la integración se han concentrado en el área de Lisboa, y en términos de la distribución del ingreso por grupos de ingreso, la gran concentración existente en el país aún permanece.

La geografía también juega un papel importante en el futuro de Portugal. La proximidad a un gran mercado es muy importante para atraer inversión. Portugal se encuentra en el límite

del mercado más rico y más grande del mundo. Esto es una desventaja para Portugal comparado con los países de Europa Central y Oriental que se unieron a la UE en mayo pasado.

La expansión de la UE tendrá implicaciones importantes para Portugal. Las exportaciones portuguesas son muy similares a las de Europa Central y Oriental y han estado perdiendo participación en el mercado de la UE con estos países. Sus sectores tradicionales de exportación están amenazados. Al mismo tiempo, se ha especializado en sectores con bajo contenido tecnológico, bajo valor agregado y con demanda decreciente, ya que los flujos de IED hacia los países de Europa Central y Oriental ha llevado a aumentar el predominio de sectores más dinámicos en su estructura de exportación. Esto sugiere que podría haber trastornos importantes en la industria, en respuesta a lo cual un mercado laboral flexible y una respuesta empresarial dinámica es crucial. Un aspecto preocupante es que la movilidad intersectorial es generalmente más fácil entre más educada sea la fuerza de trabajo, un indicador en el que Portugal es bastante deficiente (Barry et al, 2003a).

Por esta razón, entre otras, muchos de los países de Europa Oriental y Central están en una posición más favorable que Portugal con respecto a flujos futuros de IED. Algunos de estos países han seguido a Irlanda al reducir las tarifas del impuesto a las empresas, los más avanzados tienen más población calificada y los costos laborales son generalmente más bajos que en Portugal. Cuando ingresen a la UE tendrán igual acceso a los mercados de ingresos altos de Europa occidental, y si aprenden bien la lección, es probable que tengan estabilidad macroeconómica y sistemas de regulación y de administración pública equivalentes a aquellos en otros países de la UE. Esto abre la posibilidad de que puedan competir directamente con Portugal, España e Irlanda por IED. Hay evidencia de que esto ya está ocurriendo en el caso de Europa del Sur. Portugal puede ser particularmente afectado dado su acervo relativamente bajo de capital humano y la ineficiencia del gobierno (Barry et al, 2003a).

En cuanto al primer aspecto, la educación y la capacitación de la fuerza de trabajo solo puede ser enfrentado como parte de una estrategia de desarrollo de largo plazo. Las

deficiencias del sector público y las fallas en el desempeño de la política macroeconómica pueden ser enfrentados mas fácilmente si el deseo político de hacerlo está presente (Barry et al, 2003a).

La expansión también abre la posibilidad de migración. Algunos estudios estiman que la mayoría de los migrantes se dirigirá a Alemania y Austria. Portugal recibirá muy poca migración. El impacto sobre los salarios y calidad de vida dependerán de la calificación de los migrantes, pero si los inlujos son modestos, estos efectos serán muy pequeños. Sin embargo, emigrantes portugueses podrían ser desplazados de destinos tradicionales, lo que ejercería una presión adicional sobre el mercado laboral portugués (Barry et al, 2003a).

Finalmente, la expansión de la UE podría tener efectos realmente adversos con respecto a la elegibilidad del país para fondos estructurales después del año 2006. Los países de Europa Oriental y Central tienen un ingreso per cápita bajo, lo que llevará a que los países como España, Portugal e Irlanda pierdan una gran parte de los fondos que han estado recibiendo en años recientes (Barry et al, 2003a).

#### **4. Comentarios Finales**

En las secciones anteriores hemos revisado brevemente la experiencia de un grupo de países considerados, inicialmente, como “pequeños” que entraron a formar parte de áreas de libre comercio o uniones aduaneras. Tal es el caso de México España, Grecia, Irlanda, y Portugal.

En la actualidad, Colombia está adelantando la negociación de un Tratado de libre Comercio (TLC) con EU. De estas experiencias Colombia puede derivar valiosas lecciones que le pueden ayudar en su proceso de negociación.

Los beneficios de un TLC van mas allá de la eliminación de las barreras arancelarias; también conlleva una garantía de acceso a mercados. En el caso de acuerdos asimétricos como el TLCAN o la UE (con los nuevos miembros de Europa oriental y central), los

beneficios políticos para países pequeños (credibilidad, anclaje de reformas, etc) pueden ser muy grandes aun si los beneficios del comercio son pequeños (Cadot et al, 2002). Por otro lado, un TLC también tiene costos, dentro de los que se encuentran la pérdida de recaudo resultante de la eliminación de los aranceles, que para algunos países puede requerir de reformas tributarias para recuperar el recaudo; también, como lo mencionan Lederman et al (2003) hay costos *ocultos*, como las distorsiones impuestas por las reglas de origen, que si no se tratan cuidadosamente durante el proceso de negociación, pueden contrarrestar los beneficios potenciales del tratado. Colombia, a diferencia de los países de la UE, no va a recibir transferencias de recursos de sus socios comerciales, con lo cual la pérdida de ingresos tributarios merece especial atención.

De las experiencias consideradas en este documento, el caso de México es el mas pertinente, y del cual se pueden derivar lecciones, tanto acerca del contenido deseable de los tratados como de los efectos económicos que podría tener un TLC con EU. Para que un TLC diseñado sobre los lineamientos del TLCAN ofrezca nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Colombia o para otros países de América Latina, se requiere que se corrijan algunos aspectos, como las distorsionantes reglas de origen<sup>32</sup> y el uso de aranceles compensatorios y medidas *anti-dumping* (Lederman et al, 2003).

Para aprovechar estas oportunidades se requieren reformas institucionales y políticas sustanciales en la mayoría de países de la región. En particular, se debe reducir la inestabilidad macroeconómica, mejorar el clima para la inversión (uno de los principales atractivos de un TLC es la expectativa de mayor IED) y el marco institucional, así como mejorar el sistema educativo y de innovación con el fin de fomentar el avance tecnológico y el incremento de la productividad. Entre más tiempo se tome un país y mejor se prepare para pertenecer al área de libre comercio mas se beneficiará del acceso a un mercado mas rico y variado por sus bienes, trabajo y capital.

## Referencias:

---

<sup>32</sup> Por ejemplo, Colombia y otros países de América Latina esperarían que sus industrias de confecciones y textiles se beneficiaran de un trato similar al del TLCAN; sin embargo, las reglas de origen podrían limitar la magnitud del efecto deseable del acceso al mercado.

- Anson, J.; Cadot, O.; Estevadeordal, A.; de Melo, J.; Suwa-Eisenmann, A. y Tumurchudur, B. (2003). Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA, Septiembre, mimeo. Tomado de:  
[http://www.unige.ch/ses/ecopo/demelo/WorkProgress/ROO\(1\)\\_RIE.pdf](http://www.unige.ch/ses/ecopo/demelo/WorkProgress/ROO(1)_RIE.pdf)
- Baer, W. y Leite, A. N. (2003). The economy of Portugal within the European Union: 1990-2002, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 738-754, Winter.
- Baer, W. y Neal, L. (2003). Introduction, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 713-719.
- Barry, F. (2004a). Enlargement and the EU periphery: Introduction, *The World Economy*, Vol. 27, No. 6, 753-759.
- Barry, F. (2004b). Prospects for Ireland in an enlarged EU, *The World Economy*, Vol. 27, No. 6, 829-852.
- Barry, F; Crespo, N. y Fontoura, M.P. (2003a). EU enlargement and the Portuguese economy, Institute for Economics and Business Administration (ISEG), Department of Economics, Technical University of Lisbon, Working Paper No. 2003/06. Tomado de <http://pascal.iseg.utl.pt/~depteco/wp/wp062003.pdf>
- Barry, F; Hannan, A.; Hudson, E. y Kearney, C. (2003b). Competitiveness implications for Ireland of EU enlargement, mimeo, febrero. Tomado de <http://www.ucd.ie/economic/staff/barry/papers/enlarge.PDF>
- Cadot, O.; de Melo, J.; Estevadeordal, A.; Suwa-Eisenmann, A. y Tumurchudur, B. (2002). Assessing the Effect of NAFTA's Rules of origin, Junio, mimeo. Tomado de:  
<http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa4610322912388525683100>

[5ce0eb/37fb5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/\\$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf](https://www.webpondo.org/5ce0eb/37fb5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf)

Dimelis, S. (2004). Prospects for the Greek economy in the post-enlargement era, *The World Economy*, Vol. 27, No. 6, 803-827.

Gottheil, F. (2003). Ireland: What's Celtic about the Celtic Tiger?, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 720-737.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1997). *International Economics: Theory and Policy*, Addison-Wesley, cuarta edición.

Lederman, D.; Maloney, W. y Serven, L. (2003). *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean countries: A summary of research and findings*, Banco Mundial.

López-Córdova, J.E. (2001). *NAFTA and the Mexican economy: Analytical issues and lessons for the FTAA*, The Institute for the Integration of Latin American and the Caribbean (INTAL), Occasional Paper 9, julio.

Neal, L. y García-Iglesias, M.C. (2003). The economy of Spain without and within the European Union: 1945-2002, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 755-773.

Nicita, A. (2004). Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare., *World Bank Policy Research Working Paper 3265*, Abril.

Oltheten, E., Pinteris, G. y Sougiannis, T. (2003). Greece in the European Union: policy lessons from two decades of membership, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 774-806.

- Ramírez, M.D. (2003). Mexico under NAFTA: a critical assessment. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 863-892.
- Romero, J. y Puyana, A. (2004). Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. Secretaría Economía de México. Tomado de: <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1676/TLCAN-DOCUMENTO-MAESTRO.pdf>
- Turrión, J. (2000). El comercio de España con los países de Europa Central y Oriental: Análisis de su contenido factorial, *Información Comercial Española – ICE, Revista de Economía*, No. 786, 103-114, Julio-Agosto. Tomado de: <http://www.mcx.es/polcomer/estudios/Documen/ice/786/ICE7860301.PDF>.
- Turrión, J. y Velázquez, F.J. (2004). Consequences of European Union enlargement for Spain, *The World Economy*, Vol. 27, No. 6, 761-780.

**Cuadro No. 1**  
**México: Exportaciones totales por país de destino**  
**Millones de dólares**

| Pais   | 1993     | 1994     | 1995     | 1996     | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      |
|--|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Norteamérica</b>                                      | 44.419,6 | 53.127,9 | 68.260,1 | 82.746,0 | 96.340,9  | 104.442,8 | 122.784,2 | 151.038,6 | 143.366,0 | 145.853,9 | 149.634,5 |
| Estados Unidos   | 42.850,9 | 51.645,1 | 66.272,7 | 80.574,0 | 94.184,8  | 102.923,9 | 120.392,9 | 147.685,5 | 140.296,5 | 143.047,9 | 146.802,7 |
| Canadá   | 1.568,7  | 1.482,8  | 1.987,4  | 2.172,0  | 2.156,1   | 1.518,9   | 2.391,3   | 3.353,1   | 3.069,5   | 2.806,0   | 2.831,8   |
| <b>ALADI<sup>1/</sup></b>                                | 1.697,1  | 1.772,6  | 3.247,8  | 3.788,0  | 4.022,6   | 3.242,6   | 2.387,1   | 2.890,2   | 3.026,9   | 2.609,6   | 2.394,1   |
| <b>Centroamérica<sup>2/</sup></b>                        | 502,3    | 560,2    | 721,9    | 889,0    | 1.147,0   | 1.321,1   | 1.296,9   | 1.410,9   | 1.480,1   | 1.484,0   | 1.504,4   |
| <b>Unión Europea<sup>3/</sup></b>                        | 2.788,6  | 2.805,9  | 3.353,5  | 3.509,8  | 3.987,6   | 3.889,2   | 5.202,7   | 5.610,1   | 5.332,6   | 5.214,5   | 5.591,7   |
| <b>Asociación Europea de Libre Comercio<sup>4/</sup></b> | 151,7    | 169,7    | 624,9    | 399,2    | 358,5     | 275,6     | 456,0     | 586,1     | 456,8     | 461,0     | 706,6     |
| <b>NIC'S<sup>5/</sup></b>                                | 277,3    | 305,2    | 813,0    | 907,9    | 781,4     | 789,9     | 902,5     | 716,2     | 843,7     | 912,5     | 646,7     |
| <b>Resto del Mundo</b>                                   | 1.995,4  | 2.075,6  | 2.519,3  | 3.763,7  | 1.568,9   | 1.328,5   | 3.361,8   | 4.202,8   | 3.936,8   | 4.227,2   | 4.877,2   |
| <b>Total</b>   | 51.832,0 | 60.817,1 | 79.540,5 | 96.003,6 | 108.206,9 | 115.289,7 | 136.391,2 | 166.454,9 | 158.442,9 | 160.762,7 | 165.355,2 |

1/ Incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba (desde agosto de 1999).

2/ Incluye Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

3/ Incluye Alemania, Austria (desde enero de 1995), Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia (desde enero de 1995), Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia (desde enero de 1995).

4/ Incluye Islandia, Noruega y Suiza.

5/ Incluye Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Fuente: Secretaría de Economía de México - <http://www.economia.gob.mx/>

**Cuadro No. 2**  
**México: Importaciones totales por país de origen**  
**Millones de dólares**

| País   | 1993     | 1994     | 1995     | 1996     | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      |
|--|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Norteamérica</b>                                      | 46.470,0 | 56.411,1 | 55.202,8 | 69.279,7 | 83.970,2  | 95.548,6  | 108.216,2 | 131.551,0 | 118.001,7 | 111.037,0 | 109.806,7 |
| Estados Unidos   | 45.294,7 | 54.790,5 | 53.828,5 | 67.536,1 | 82.002,2  | 93.258,4  | 105.267,3 | 127.534,4 | 113.766,8 | 106.556,7 | 105.685,9 |
| Canadá   | 1.175,3  | 1.620,6  | 1.374,3  | 1.743,6  | 1.968,0   | 2.290,2   | 2.948,9   | 4.016,6   | 4.234,9   | 4.480,3   | 4.120,8   |
| <b>ALADI<sup>1/</sup></b>                                | 2.172,9  | 2.599,0  | 1.420,7  | 1.755,0  | 2.306,7   | 2.589,0   | 2.857,5   | 4.017,5   | 4.743,4   | 5.473,9   | 6.528,7   |
| <b>Centroamérica<sup>2/</sup></b>                        | 119,2    | 150,3    | 88,6     | 172,2    | 201,8     | 22,5      | 316,6     | 333,1     | 359,7     | 623,5     | 867,6     |
| <b>Unión Europea<sup>3/</sup></b>                        | 7.798,7  | 9.058,2  | 6.732,2  | 7.740,6  | 9.917,3   | 11.699,3  | 12.742,8  | 14.775,1  | 16.165,5  | 16.441,6  | 17.861,9  |
| <b>Asociación Europea de Libre Comercio<sup>4/</sup></b> | 530,7    | 530,4    | 414,3    | 484,2    | 616,8     | 648,3     | 777,0     | 851,1     | 906,9     | 872,1     | 921,2     |
| <b>NIC'S<sup>5/</sup></b>                                | 2.201,6  | 2.815,0  | 2.139,0  | 2.580,6  | 3.582,6   | 4.187,0   | 5.313,8   | 6.911,3   | 8.235,9   | 10.261,6  | 8.500,9   |
| <b>Resto del Mundo</b>                                   | 6.073,4  | 7.781,9  | 6.455,6  | 7.456,6  | 9.212,8   | 10.479,3  | 11.750,9  | 16.018,8  | 19.983,5  | 23.969,1  | 26.471,3  |
| <b>Total</b>   | 65.366,5 | 79.345,9 | 72.453,2 | 89.468,9 | 109.808,2 | 125.174,0 | 141.974,8 | 174.457,9 | 168.396,6 | 168.678,8 | 170.958,3 |

1/ Incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba (desde agosto de 1999).

2/ Incluye Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

3/ Incluye Alemania, Austria (desde enero de 1995), Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia (desde enero de 1995), Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia (desde enero de 1995).

4/ Incluye Islandia, Noruega y Suiza.

5/ Incluye Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Fuente: Secretaría de Economía de México - <http://www.economia.gob.mx/>

**Cuadro No. 3**  
**México: Inversión Extranjera Directa por sector económico**  
**Millones de dólares**

| <b>País</b>                         | <b>1994</b>     | <b>1995</b>    | <b>1996</b>    | <b>1997</b>     | <b>1998 p/</b> | <b>1999 p/</b>  | <b>2000 p/</b>  | <b>2001 p/</b>  | <b>2002 p/</b>  | <b>2003 p/</b> |
|-------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Agropecuaria                        | 10,8            | 11,1           | 31,8           | 10,0            | 29,0           | 82,5            | 91,3            | 13,1            | 5,9             | -10,5          |
| Minería y extracción                | 97,8            | 79,1           | 83,8           | 130,2           | 42,4           | 127,1           | 190,3           | 32,0            | 204,5           | 24,4           |
| Industria manufacturera             | 6.205,7         | 4.853,7        | 4.745,1        | 7.305,9         | 5.151,2        | 9.000,4         | 9.410,4         | 5.978,4         | 5.516,0         | 4.605,1        |
| Electricidad y agua                 | 15,2            | 2,1            | 1,1            | 5,2             | 26,7           | 139,5           | 118,6           | 306,5           | 214,3           | 63,1           |
| Construcción                        | 259,4           | 26,2           | 25,5           | 110,4           | 120,4          | 131,5           | 172,0           | 92,2            | 186,6           | 53,3           |
| Comercio                            | 1.251,0         | 1.011,4        | 729,1          | 1.933,3         | 963,9          | 1.251,4         | 2.300,7         | 1.564,7         | 1.421,9         | 883,2          |
| Transporte y comunicaciones         | 719,3           | 876,3          | 428,0          | 681,5           | 436,2          | 229,1           | -2.361,2        | 2.924,1         | 784,2           | 1.536,5        |
| Servicios financieros <sup>1/</sup> | 941,4           | 1.066,1        | 1.215,2        | 1.103,4         | 729,4          | 759,8           | 4.764,1         | 14.422,2        | 4.309,8         | 1.835,8        |
| Servicios comunales <sup>2/</sup>   | 1.158,6         | 406,9          | 489,1          | 912,7           | 790,0          | 1.484,2         | 1.899,5         | 1.442,5         | 985,0           | 747,6          |
| <b>Total</b> <sup>3/</sup>          | <b>10.659,2</b> | <b>8.332,9</b> | <b>7.748,7</b> | <b>12.192,6</b> | <b>8.289,2</b> | <b>13.205,5</b> | <b>16.585,7</b> | <b>26.775,7</b> | <b>13.628,2</b> | <b>9.738,5</b> |

p/ : Cifras preliminares.

<sup>1/</sup> Servicios financieros, de administración y alquileres de bienes e inmuebles.

<sup>2/</sup> Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales; técnicos y personales.

<sup>3/</sup> Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de marzo de 2004 y materializados en el año de referencia, mas importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera de capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

Fuente: Cálculos del autor con base en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de Información Económica (BIE) <http://dgecnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>

**Cuadro No. 4**  
**México: Inversión Extranjera Directa por país de origen**  
%

| <b>País</b>    | <b>1994</b>  | <b>1995</b>  | <b>1996</b>  | <b>1997</b>  | <b>1998 p/</b> | <b>1999 p/</b> | <b>2000 p/</b> | <b>2001 p/</b> | <b>2002 p/</b> | <b>2003 p/</b> |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Estados Unidos | 46,7         | 65,8         | 67,0         | 61,4         | 65,0           | 53,7           | 71,9           | 76,6           | 61,8           | 55,0           |
| Reino Unido    | 5,6          | 2,6          | 1,1          | 15,0         | 2,2            | -1,5           | 1,6            | 0,3            | 8,4            | 8,8            |
| Alemania       | 2,9          | 6,6          | 2,6          | 4,0          | 1,7            | 5,7            | 2,1            | -0,6           | 4,4            | 2,8            |
| Japón          | 5,9          | 1,9          | 1,9          | 2,9          | 1,2            | 9,3            | 2,5            | 0,7            | 1,1            | 1,0            |
| España         | 1,4          | 0,6          | 1,0          | 2,7          | 4,2            | 7,6            | 11,5           | 2,8            | 3,0            | 14,3           |
| Canadá         | 6,9          | 2,0          | 7,0          | 2,0          | 2,5            | 4,7            | 4,0            | 3,7            | 1,4            | 1,7            |
| Otros          | 30,6         | 20,4         | 19,6         | 12,1         | 23,3           | 20,4           | 6,4            | 16,4           | 19,9           | 16,5           |
| <b>Total</b>   | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b>   |

p/ : Cifras preliminares.

Fuente: Cálculos del autor con base en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de Información Económica (BIE)  
<http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdi.exe>