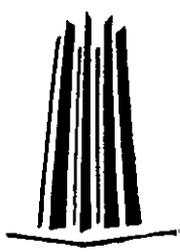


35
Lej



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO



ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES
ARAGON

"LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO
Y LA UNION EUROPEA Y LA PERSPECTIVA DE
CONFORMAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
SANCHEZ RAFAEL DELFINO

DIRECTOR DE TESIS: LIC. ISABEL MONTOYA RESENDIZ

SAN JUAN DE ARAGON, MEXICO.

2/11/99

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1999



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*UN AGRADECIMIENTO A TODAS AQUELLAS
PERSONAS QUE HICIERON POSIBLE
TERMINAR ESTE TRABAJO.*

EN ESPECIAL A PATY.

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA Y LA PERSPECTIVA DE CONFORMAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO.

INTRODUCCION

1. EL PROCESO DE GLOBALIZACION DE MEXICO A NIVEL INTERNACIONAL	1
1.1 La globalización económica	2
1.2 El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en México	6
1.2.1 Cambio en el modelo de desarrollo económico en México	9
1.2.2 Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)	15
1.3 La apertura comercial de México	16
1.3.1 Principales programas para el fomento de las exportaciones mexicanas (1988-1994)	18
1.3.1.1 Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	18
1.3.1.2 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)	19
1.3.1.3 Programa de ferias mexicanas de exportación (FEMEX)	20
1.3.1.4 Programas de empresas de comercio exterior (ECEX)	20
1.3.1.5 Programa de devolución de impuestos de importación a Exportadores (DRAWBACK)	21
1.4 La privatización de empresas Públicas Mexicanas	26
1.4.1 Marco Jurídico para la privatización de empresas públicas del Estado mexicano	28
1.5 Principales reformas a la Ley para Promover la inversión Mexicana y para Regular la Inversión Extranjera de 1973	29
1.6 Principales sectores de desregulación en la economía mexicana (1988-1994)	33
2. LA POLITICA EXTERIOR DE MEXICO EN EL PROCESO GLOBALIZADOR	40
2.1 Principales acciones internacionales de México en el contexto de la globalización (1988-1994)	41
2.1.1 América Latina	42
2.1.1.1 Chile	43
2.1.1.2 Costa Rica	44
2.1.1.3 Grupo de los 3	44
2.1.1.4 Asociación de Estados del caribe	45
2.1.1.5 Bolivia	46
2.1.2 Cuenca del Pacífico	47
2.1.3 América del Norte	48
2.1.4 Europa	49
2.1.4.1 Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)	50
2.1.4.2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	51
2.1.4.3 Banco Europeo de Inversiones (BEI)	51
2.2 Soberanía y Autodeterminación: conceptos mexicanos de importancia en el contexto de la globalización	52
2.3 Formación de bloques económicos regionales como manifestación de la Globalización económica	57
2.3.1 Bloque Asiático	58
2.3.2 América del Norte	62
2.3.3 La Unión Europea	67

3. FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA (UE) EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI	71
3.1 Relaciones México-Comunidad Económica Europea (Periodo de duración del primer Acuerdo Marco México-CEE)	72
3.2 Relaciones México-CEE (1991-1996)	83
3.3 Cooperación México-UE	92
3.3.1 Políticas de fomento de la cooperación de la Unión Europea para el desarrollo: caso específico de México	95
3.3.1.1 Programa Europeo para el Financiamiento de Inversiones Conjuntas o European Community Investment Partners (ECIP)	96
3.3.1.2 Promoción Comercial	98
3.3.1.3 El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	99
3.3.1.4 Consejo Empresarial México-UE	100
3.3.1.5 Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio e Industria de los Países de la Comunidad Europea (EUROCAM)	101
3.3.1.6 Programa Europeo para apoyar las inversiones en América Latina (AL-INVEST)	102
3.3.1.7 Normalización y Certificación	103
3.3.1.8 Proyecto de apoyo a las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea	104
3.4 La importancia de la IED de la Unión Europea en México	105
3.5 Hacia el fortalecimiento de las relaciones contractuales México-UE	110
4.PERSPECTIVAS DE CONFORMAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA A PARTIR DE LA FIRMA DE UN NUEVO ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA Y CONCERTACION POLITICA	113
4.1 La coyuntura internacional como condición para fortalecer las relaciones actuales entre México y la UE	113
4.2 Razones para reforzar y ampliar las relaciones actuales México-UE	117
4.2.1 Necesidad de diversificación comercial	118
4.2.2 Equilibrio de la Balanza Comercial	118
4.2.3 Aprovechamiento del mayor mercado mundial	119
4.3 Surgimiento de la idea de concertar un Nuevo Acuerdo	120
4.4 Elementos que deberá cubrir el Nuevo Acuerdo	124
4.4.1 Cooperación económica	124
4.4.2 Cooperación en otros sectores	127
4.4.3 Diálogo Político	128
4.5 Perspectiva de la creación de un nuevo Acuerdo con la Unión Europea como mecanismo para promover el desarrollo mexicano	129
ANEXO	133
CONCLUSIONES FINALES	136
BIBLIOGRAFIA	142

INTRODUCCION

Las reformas emprendidas en México en el curso de los años ochenta conllevaron una profunda transformación del país, que durante decenios estuvo marcada por una economía de tendencia proteccionista

En poco tiempo, la política económica de México ha enfrentado grandes retos que hicieron que la apertura al exterior se desarrollara de manera muy acelerada. de esta manera, se ha pasado de ser un sistema muy protegido a uno de los más abiertos del mundo. Esta nueva visión sobre la inserción económica del país, puede decirse que arranca en 1982, sin embargo, no es sino hasta 1986 con la adhesión formal al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) cuando se empieza a formalizar esta nueva apertura hacia el exterior.

A partir de esta fecha, México empieza a desarrollar una política exterior más diversificada, tanto a nivel regional como mundial. Ha firmado diferentes tratados de libre comercio con países latinoamericanos que fortalecieron esta apertura, destacando entre ellos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el primero de enero de 1994. Asimismo, ingresó a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en 1994; de igual forma, ingresó en 1993 al Mecanismo de Cooperación de APEC. A raíz de dichos acontecimientos, tanto México como la Unión Europea parecen convencidos de que sus relaciones económicas, políticas y de cooperación deben reforzarse.

Las relaciones México-Unión Europea se rigen actualmente por el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991, este tipo de acuerdo establece generalmente una relación asistencial entre la Unión Europea y los países en desarrollo.

Si bien los intercambios comerciales se han intensificado en los últimos años, estos beneficiaron en mayor medida a la Unión Europea.

México ha registrado un déficit comercial creciente desde 1989. El desequilibrio tiene su origen en un aumento de las importaciones de productos europeos, superior a las exportaciones del país hacia Europa.

Desde el punto de vista mexicano, es preciso obtener por parte de la Unión Europea un nuevo estatuto político que daría más crédito a su adhesión a la OCDE y su participación en el TLCAN. En cuanto a la relación comercial, México podría reducir su déficit sólo si obtiene un acceso privilegiado para sus productos. En el marco de la cooperación nuestro país debe instrumentar una verdadera asociación en la esfera científico-técnica.

A pesar de que la Unión Europea tiene varios compromisos con países terceros -que podrían reducir su interés por una nueva negociación con México-, ésta debe de aprovechar la oportunidad de reforzar sus lazos con nuestro país.

Con el TLCAN, México tiene una mayor influencia sobre las decisiones internacionales de los Estados Unidos. El TLCAN privilegia el acceso a los productos norteamericanos, lo que puede reducir a plazo la presencia europea en el mercado mexicano. La Unión Europea no puede ignorar los tratados de libre comercio que nuestro país ha firmado con varias naciones latinoamericanas. Tampoco debe olvidar que los lazos entre México y la región Asia-Pacífico se intensifican cada vez más.

De este modo, a lo largo de estas páginas habrá que analizarse las relaciones comerciales de México con la Unión Europea. Para iniciar el estudio se expondrá brevemente las principales transformaciones estructurales que sufrió la economía mexicana en el periodo de 1988-1994, lapso en el cual se consideró la desregulación económica y la apertura comercial como tareas prioritarias del gobierno. De igual forma, veremos como a partir de estos cambios estructurales, México formó parte de la nueva estructura internacional que se caracteriza por una creciente globalización e interdependencia económica. Estos elementos han significado para nuestro país abrir la política, la cultura y a la sociedad en su conjunto a las influencias extranjeras, así como adaptarnos a la nueva interpretación de la realidad global que se caracteriza por la formación de bloques económicos, de los cuales México es parte de uno

de ellos (el TLCAN) y que para fines del presente trabajo, creemos que no sólo debemos concentrarnos en este bloque, sino también ampliar las relaciones políticas y de cooperación de quien es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa: la Unión Europea. De este modo, en la tercera parte del presente estudio mostraremos como han ido evolucionando las relaciones formales entre ambas Partes (México-Unión Europea) y nos daremos cuenta que debido a factores tanto internos como externos esta relación actualmente es incompleta. Por ello, en el último capítulo mostraremos como es que existen razones y motivos suficientes para que esta relación se traduzca en un fortalecimiento de los lazos de una forma más amplia y de mayores beneficios tanto para México como para la Unión Europea.

CAPITULO I

EL PROCESO DE GLOBALIZACION DE MEXICO A NIVEL INTERNACIONAL

Ante el umbral del siglo XXI, la sociedad mundial, -incluida la mexicana- está enfrentando una etapa un tanto incierta, en donde los retos que plantea la globalización, hace que el mundo se centre en un estado internacional de constantes fluctuaciones.

Por ello, hablar en la actualidad de la globalización económica nos lleva necesariamente a hablar de un mundo más complejo, por el simple hecho de compartir las mismas alternativas de crecimiento, desarrollo y de mayores espacios de interdependencia entre los distintos países del mundo. En virtud de lo anterior, en el presente capítulo nos enfocaremos a ver cómo a finales de este siglo los mexicanos entramos a una era creciente de incertidumbre en la que nos tenemos que enfrentar a los retos planteados por el desarrollo de las sociedades plurales y por un orden internacional en estado de cambios permanente.

Los cambios estructurales en la economía nacional y la reciente apertura económica de México. derramaron su lógica a otros espacios. Abrir la economía al exterior ha significado abrir la política, la cultura y a la sociedad en su conjunto a las influencias foráneas tanto de carácter positivo como negativo. Los mexicanos cada día seremos más complejos porque seremos más globales y plurales. Sólo en esta pluralidad de influencias transnacionales, nuestra cultura podrá seguir creciendo de manera vigorosa y confiada.

El conjunto de interacciones sociales que supone la globalización ha comenzado a desatar inercias transfronterizas que con frecuencia rebasan las capacidades de control gubernamental. Intentar luchar contra estas fuerzas sociales de integración global muy probablemente resultaría no sólo inútil sino en ciertos sectores hasta contraproducente. Con todo y todo, el gobierno mexicano está consciente de que puede resultar más productivo para el desarrollo nacional tratar de aprovechar

las corrientes positivas de la globalización. Invertir menos en levantar muros culturales y más en proveer a la sociedad mexicana de instrumentos útiles para saber escoger con inteligencia, equilibrio y visión, de entre las innumerables opciones que plantea la apertura comercial; inclusive para reforzar nuestra propia cultura. Se trata de facultar a las sociedad mexicana para que saque el mejor provecho de esta nueva lógica global de la cual ya somos parte.

1.1 LA GLOBALIZACION ECONOMICA

La globalización es un término que empezó a utilizarse en la década de los años ochenta para referirse a una serie de acontecimientos generalizados en el ámbito mundial. La globalización es actualmente un concepto muy en boga: se habla de la globalización de la economía, de las empresas globalizadas, y para aquel que lo adopta parece implicar un paso adelante hacia la modernidad y al logro de una mayor eficiencia.

Por lo tanto, antes de continuar, es preciso que señalemos que la globalización de la producción es entendida por el hecho “en que las diversas etapas de un sólo proceso productivo están dispersas en varias regiones generando así una economía mundial cada vez más integrada e interdependiente”.¹ Los representantes típicos de los principios de la globalización son sin duda alguna las empresas transnacionales, tan criticadas pero a la vez tan solicitadas en todas las naciones por la aportación que éstas hacen de recursos tecnológicos y económicos al país en donde se instalan.

Dentro de este marco tenemos que, los actores económicos de un Estado se ven obligados a establecer algún tipo de contacto o relación, ya sea de manera directa o indirecta, con los protagonistas de otras economías nacionales. La globalización de los procesos productivos y la comercialización transfronteriza de bienes y servicios se han intensificado de una manera muy considerable en la última década, ello como resultado de las transformaciones sociales, económicas, científico-técnicas y de las comunicaciones. El gran dinamismo con el que los adelantos tecnológicos

¹ Salazar Lucio, Leticia y Parra Elizalde, Marcela. *Ventajas y Desventajas del Manejo de una Política Neoliberal por el Gobierno mexicano y su Inserción en la Globalización Mundial*, Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Escuela Nacional de Estudios Profesionales “Aragón”, UNAM, 1996, p. 41.

de la era de la informática han sido aplicados a los medios de comunicación y transporte han contribuido a transformar de manera importante el esquema de la economía internacional, ya que agilizó el intercambio de mercancías y servicios en todo el mundo.

Ante estas transformaciones, los gobiernos nacionales han dejado de ser los únicos protagonistas internacionales. Es por ello que hoy en día cualquier reflexión analítica sobre relaciones internacionales debe estar enfocada necesariamente a distinguir entre “relaciones inter-estatales” que podríamos decir que son aquellas actividades diplomáticas tradicionales, en donde los protagonistas principales suelen ser los gobiernos, y las “relaciones transnacionales” que serían principalmente aquellos contactos, coaliciones e interacciones transfronterizas que no son controladas directamente por los órganos centrales de la política exterior de los gobiernos y sí por todas aquellas instituciones o empresas que realizan alguna actividad fuera de sus fronteras.

De esta forma, podemos también decir que el proceso de globalización de las economías ha provocado además una globalización de las sociedades. De ahí que se desprenda lo que Robert Keohane y Joseph Nye denominan como el nuevo concepto de “interacciones globales”, que serían aquellos movimientos de información, dinero, objetos físicos, personas u otros artículos, tangibles o intangibles que se dan a través de las fronteras nacionales.²

Por lo tanto, podemos distinguir entre cuatro formas distintas de interacción global:

1. Comunicaciones: el movimiento de información, incluyendo la transmisión de creencias, conocimientos, ideas y doctrinas;
2. Transporte: el movimiento de objetos físicos, incluyendo materiales de guerra, propiedades personales: así como mercancías;
3. Finanzas: el movimiento de dinero e instrumentos de crédito; y,
4. Los viajes: el movimiento de personas.

Varias actividades a nivel internacional implican los cuatro tipos de interacciones globales simultáneamente. Un claro ejemplo es el comercio -sea nacional o internacional-, ya que para llevarlo

² Keohane Robert O. And Nye Joseph S. Jr. “*Transnational Relations And World Politics*”, Robert O. Keohane and Joseph S. Nye Jr. (Eds.), Transnational relations and World Politics, p xi.

a cabo se requiere tanto de movimientos coordinados de información, objetos físicos, dinero y personas.

La creciente liberalización comercial que ha caracterizado a la década de los años ochenta y principios de los años noventa, ha estimulado las transacciones globales de manera importante. Como lo hemos mencionado, las empresas transnacionales han sido los precursores principales de este fenómeno conocido como el “proceso de globalización”, mismo que podríamos decir que comenzó a partir de los años sesenta (con la llamada división internacional del trabajo), pero que se intensifica de manera notable en la década de los años ochenta. El surgimiento de los NIC’s (Newly Industrialized Countries, por sus siglas en inglés) encabezados por los cuatro “Tigres del Sudeste Asiático” (Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur), la reciente liberalización económica de América Latina (mediados de los años ochenta) y el repentino abandono del sistema socialista en Europa Oriental y la ex-Unión Soviética han amplificado de manera substancial el campo de las transacciones globales.

Los recientes procesos económicos transnacionales han acrecentado de diversas formas la interdependencia internacional.³ En la actualidad estamos en presencia de economías altamente interdependientes en el orden económico, financiero y tecnológico, de modo tal que podríamos afirmar que un evento en las bolsas europeas afecta de manera inmediata las tendencias, los comportamientos y las expectativas de los actores económicos de otros países.

Finalmente podríamos decir que la apertura comercial y la globalización económica, además de dar paso a la interdependencia, provoca una reestructuración interna de forma gradual de las influencias e ideas dentro de la población de un país, ya que dentro de esta sociedad, la rápida expansión de los medios de comunicación alteran tanto de manera positiva como negativa un ámbito muy delicado de

³ Según Rene Villareal, “La interdependencia como rasgo del capitalismo posmoderno, significa que las economías nacionales, ante la apertura y la globalización en la producción y las finanzas han pasado a ser economías interdependientes de los mercados internacionales... Hace 30 años, la actividad económica de los comerciantes e industriales o del campesino mexicano no dependía de lo que pasara en el resto del mundo, hoy día, por la interdependencia, no sólo se afectan los problemas económicos, sino también los problemas políticos de otros países. La apertura y la globalización además de dar paso a la interdependencia, provoca una reestructuración interna de los aparatos productivos nacionales, que modifica de manera importante las bases reales y los esquemas conceptuales de crecimiento integral o autosuficiente” Villareal, René. “Liberalismo Social y Reforma del Estado, México en la Era del Capitalismo Posmoderno”, F.C.E., México, 1993, p. 73.

una nación: la cultura, y el caso mexicano no es la excepción, y los aparatos productivos nacionales que también modifica de manera importante las bases y los esquemas de crecimiento integral o autosuficiente.

Con estas reflexiones queremos hacer hincapié en que en los últimos diez años, aproximadamente, la internacionalización de las economías nacionales se han incrementado de una forma notable, afectando el grado de interdependencia entre sociedades de distintas nacionalidades. Hoy en día los individuos que componen una sociedad nacional reciben una serie de estímulos externos que compiten con los estímulos internos (ideológicos, mercantiles, económicos, culturales, etc.), en la conformación de las diversas realidades nacionales.

Dicha situación representa un marco complicado para el desempeño de los gobernantes contemporáneos, quienes se ven cada día más obligados a reconocer y a aceptar la dimensión internacional de sus estados en los momentos de la toma de sus decisiones. Por ejemplo, la política de gasto público, de tasa de interés, impuestos, etc., no pueden desprenderse a la influencia de los factores externos y de aquella sobre estos. Cabe recordar que cuando el Presidente Boris Yeltsin enfrentó una crisis de ingobernabilidad e inestabilidad política la Bolsa de Nueva York bajó, ocasionando que la bolsa mexicana de valores también lo hiciera. Esto provocó que las tasas de interés internas subieran, elevando el costo del crédito del pequeño campesino del sur del país.⁴

Todo parece indicar que los líderes políticos y gobernantes actuales se enfrentan con una nueva obligación moral y profesional que implica, entre muchas otras cosas, preparar, facultar y estimular a sus respectivas sociedades civiles para desenvolverse con éxito en un estado de creciente e intensa competencia, provocado por la acelerada internacionalización de sus estructuras sociales. Ahora los aparatos gubernamentales nacionales tienen que dejar de “proteger” a sus economías con aranceles altos e idear nuevas ideas de protección como la preparación, la capacitación y la modernización tecnológica de sus estructuras productivas, para poder competir en un mundo cada vez más plural

⁴ *Ibid*, p. 72

Por tal motivo hoy, nuestro país está abierto, recibe, ofrece y contribuye ante este mundo más complejo. Para poder entender esta nueva etapa en la vida de México, que arranca con diversas transformaciones económicas y comerciales a partir de la segunda mitad de la década de los años ochenta expondremos en el presente capítulo las principales modificaciones de tipo estructural que ha sufrido la economía mexicana para no quedar afuera de esta “aldea global”.

1.2 EL AGOTAMIENTO DEL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO

Para poder entender las transformaciones estructurales dentro del sector económico en México, es necesario hacer un breve repaso de cómo han cambiado las políticas instrumentadas en nuestro país para tratar de lograr un desarrollo.

Así pues, el inicio de un sistema financiero, la formación de las grandes empresas paraestatales, que proveían una infraestructura de apoyo a la actividad productiva y el fortalecimiento de algunas instituciones de carácter político -hechos que tuvieron lugar entre los años veinte y treinta-, fueron los elementos que sentaron en México las bases para la adopción del modelo de desarrollo económico caracterizado por un amplio sentido antiextranjero.

Posteriormente, otros factores que ayudaron a desarrollar la política económica de México se instrumentaron en el período comprendido entre las dos Guerras Mundiales: la creación de mecanismos financieros⁵, el uso del gasto público y la expropiación petrolera. A partir de la Segunda Guerra Mundial, México -al igual que otros países latinoamericanos-, decidió impulsar el proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones.

Antes de continuar debemos citar que la expresión “Sustitución de Importaciones” se emplea para significar la disminución o supresión de ciertas importaciones que son sustituidas por productos de fabricación interna.

⁵ En México, la historia del sistema financiero comenzó en 1925, con la promulgación de la Ley que creó el Banco de México. Aspe Armella, Pedro. “*El camino mexicano de la transformación económica*”, F. C. E., México, 1993, p.65.

De esta forma, en México, este proceso de Sustitución de Importaciones surgió como consecuencia de las políticas de industrialización, con un claro principio antiexportador industrial, ya que el centro de desarrollo fue el mercado doméstico.⁶

Así fue como dio inició el proceso de industrialización. En un principio, los industriales del país empezaron por producir bienes de consumo final, pues la tecnología incorporada en sus procesos productivos era mucho más sencilla que la correspondiente a la de los bienes intermedios o de capital. La entrada de productos de consumo provenientes del extranjero se restringió y empezó a florecer la industria nacional dedicada a la producción de alimentos, bebidas, tabaco, ropa o calzado.

De tal forma que, para finales de la década de los años cuarenta y hasta finales de los años sesenta, la política económica mexicana ya enfrentaba transformaciones favorables en la estructura de la economía. Con un crecimiento a una tasa anual de más del 6% del Producto Nacional Bruto. Durante ese período (1940-1960), la producción manufacturera se elevó aproximadamente en 8% al año. La producción agrícola creció a una tasa aún más rápida durante la primera década de ese período y bajo a una tasa anual de 4.3% durante los siguientes diez años⁷ (ver cuadro 1). El promedio de la inflación permaneció en 3.8% anualmente y nunca excedió el 6%. El tipo de cambio se mantuvo en 12.5 pesos por dólar.⁸

⁶ En México, el modelo de sustitución de importaciones duró aproximadamente de los años cuarenta hasta mediados de los sesenta, y se divide en tres fases: 1) Sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero (principios de los cuarenta a finales de los cincuenta); 2) Sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero e insumos intermedios "simples" (década de los sesenta); 3) Sustitución de importaciones de insumos intermedios "sofisticados" y bienes de capital (finales de los sesenta y mediados de los setenta). De Mateo, Fernando "El sector servicios en México y su contribución al desarrollo" Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nueva York, 1991, p 9.

⁷ Hansen, Roger. "La Política del Desarrollo Mexicano". Ed. Siglo XXI, (colección sociología y política), México, 1979, p. 57.

⁸ Bank of Japan, Export and Import Review, "México, Economic Reform and Development Estrategy", Special Issue Fall 1991, p 1.

CRECIMIENTO DE MEXICO, 1940-1968
(TASAS DE CRECIMIENTO EN PROMEDIO ANUAL)

PARTIDA	1940-1950	1950-1960	1960-1968
PNB	6.7	5.8	6.4
POBLACION	2.8	3.1	3.3
PRODUCTO PER CAPITA	3.9	2.7	3.1
PRODUCCION AGRICOLA	8.2	4.3	4.0
PRODUCCION MANUFACTURERA	8.1	7.3	8.2

Fuente: Hans, Roger. "La Política del desarrollo Mexicano, p.57.

Como puede observarse, a pesar de los datos alentadores que experimentó México en este época, a partir de la década de los años setenta, el modelo de sustitución de importaciones empezó a mostrar sus fallas y limitaciones, aunque es necesario subrayar que los problemas económicos que enfrentaba México, no eran de naturaleza exclusiva e inherente al país, sino que hubo otros factores como la llamada crisis mundial de los años setenta. Ésta hizo que las naciones desarrolladas, como los Estados Unidos e Inglaterra, tuvieran que comenzar a compartir su hegemonía de liderazgo económico con naciones como la japonesa, alemana y francesa. La crisis se desató por la baja en la producción de mercancías con un alto índice de precios y desempleo, así como por el crecimiento de importaciones petroleras, y por consecuencia, el alza de su precio.

Ante dichos sucesos a nivel mundial, México no quedó exento, ya que la economía nacional había crecido de acuerdo a la estrategia de deuda externa y dependencia tecnológica. Es por ello que ante esta crisis, el país recurrió a la emisión de dinero, lo cual generó presiones de tipo inflacionario, produciendo así la primera crisis financiera, que en 1976 obligó a las autoridades a devaluar la moneda,⁹ lo que significó, sin duda alguna, una llamada de alerta sobre la política económica seguida hasta esos momentos.

⁹ Ramírez Brun, J. Ricardo. "La Política económica en México 1982-1988, La transición de la ortodoxia a la heterodoxia", UNAM, México, 1989, p. 21-23.

Para 1976 hubo cambio de poderes en el país, y con ello la economía mexicana pareció entrar en otra dinámica. En 1978 se confirmó que en México existían enormes reservas de petróleo, cuya cotización internacional era cada vez más elevada. Desde ese año, la economía nacional entró otra vez en una etapa de franca recuperación. Sin embargo, la bonanza aparente derivada de la producción petrolera y los elevados precios de venta del petróleo no duró mucho tiempo. Para 1981 el precio del petróleo tuvo una fuerte caída, lo cual provocó que hacia finales de 1982 la tasa de inflación anual se ubicara a niveles desconocidos hasta esos momentos en México, 98.8%.¹⁰ A partir de ese momento de crisis, la estabilización de la economía se volvió una meta prioritaria para el nuevo presidente que en ese año de 1982 tomaba posesión.

1.2.1 CAMBIO EN EL MODELO DE DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO

Sin duda alguna, uno de los temas más controvertidos ideológicamente en el mundo, ha sido el de la participación del Estado dentro de la economía. Existen puntos de vista encontrados en este sentido. Por un lado hay grupos de pensadores, economistas y catedráticos que apoyan las políticas liberales y se oponen a cualquier tipo de intervención del Estado dentro de la economía, ya que según ellos, el Estado es el culpable de la inflación y el déficit público, además de provocar la baja calidad de los servicios, el excesivo burocratismo, la falta de eficacia y la incapacidad para regular la marcha de la economía.

Esta teoría liberal sustentada por el pensamiento clásico de Adam Smith y su “mano invisible” plantea que al dejar operar libremente las fuerzas del mercado sin intervención del Estado, el producto será el máximo y la economía logrará el pleno empleo de los recursos y su equilibrio. Esta teoría (más tarde denominada neoliberal) apoya la privatización y la desregulación estatal. La privatización planteada tanto a empresas como servicios públicos y asistenciales y la desregulación

¹⁰ Fuente: INEGI, “México: información económica y social”, México, 1990. p.31.

se refiere tanto al sector público (eliminando monopolios), como el sector privado (suprimiendo intervencionismo del Estado en los distintos mercados).¹¹

En contraposición, existen otros que se identifican con el estatismo ó Estado populista benefactor que se fundamenta en las teorías de John Maynard Keynes, es decir, la participación del Estado como regulador de la economía nacional; aquí el Estado tiene el objetivo de alcanzar un equilibrio político al regular la relación de explotación entre capital y trabajo. Este equilibrio se alcanzará cuando el Estado mantenga la reproducción de la fuerza de trabajo y su seguridad en un estado de desempleo, gracias a los sistemas de seguridad social, a los subsidios en los bienes y servicios y a las pensiones que elevarán su capacidad de consumo.¹²

Como podemos observar, ambos extremos intentan analizar o definir el papel que el Estado debe jugar dentro de la economía para promover el desarrollo nacional.

Particularmente en América Latina, la instrumentación del modelo de Sustitución de Importaciones a principios de los años cuarenta, permitió a algunos Estados -especialmente Argentina, Brasil y México- intervenir más de una manera sistemática en la economía.

Los ejemplos a seguir por parte de los países latinoamericanos eran las grandes potencias económicas existentes en esa época, principalmente Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Francia. Estos países, a pesar de que habían atravesado por épocas de fuertes conflictos bélicos -sobre todo la Primera Guerra Mundial- hacia finales de la década de los años treinta contaban con un alto grado de desarrollo industrial. Si bien es cierto que durante muchos años se había atribuido el desarrollo de estas naciones a su comercio con otros países, a partir del despegue de la Gran Bretaña como potencia industrial en el siglo XVIII, parecía haber surgido en el mundo el consenso de que la industria naciente debía protegerse de la competencia extranjera, pues sólo así se alcanzaría el desarrollo adecuado para satisfacer a sus pobladores de los satisfactores básicos.

¹¹ Salazar Lucio, Leticia y Parra Elizalde, Marcela. *"Ventajas y Desventajas del Manejo de una Política Neoliberal por el Gobierno Mexicano y su Inserción en la Globalización Mundial"* Tesis de Licenciatura, UNAM, ENEP Aragón, México, 1996, p. 26-29.

¹² *Ibid.* p.19

En este mismo contexto, se inició a principio de la década de los años cuarenta el proceso de industrialización en México, mediante la sustitución de productos que anteriormente se adquirían en el extranjero. El eventual auge que tuvo esta industrialización, fue en gran medida por el resultado del apoyo brindado por los gobiernos posrevolucionarios a los industriales del país.

Adicionalmente, la Segunda Guerra Mundial tuvo una indudable influencia sobre nuestro país, pues abrió una oportunidad de crecimiento económico “hacia adentro”. A partir del surgimiento de esta Guerra, el país no pudo comerciar con Europa, lo que obligó a sustituir internamente lo que antes se obtenía de esa región.

Particularmente en México se empezaron a impulsar sectores como el manufacturero para incentivar a los industriales a producir más y satisfacer las demandas internas de la población. Sin embargo, al paso del tiempo esta protección no dio buenos resultados, ya que no se logró incorporar nueva tecnología a los procesos productivos, provocando que la industria nacional se estancara y permaneciera en un letargo del que no pudo sobreponerse de manera autónoma.

Así pues, la experiencia vivida durante las pasadas décadas ha mostrado a nuestro país que la regulación excesiva dentro de los sectores de la economía nacional ha sido una carga para el Estado, pues entre sus principales características negativas podemos mencionar las siguientes: imposición de costos altos a los productores; favorece los monopolios; desalientan la productividad y propician una ineficiente asignación de recursos tanto materiales como financieros.

Así lo entendió el gobierno encabezado por Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) que dio prioridad a un programa que resolviera los problemas económicos que afectaban a México. De esta manera, se impulsó la actividad exportadora del país como elemento clave para reactivar su crecimiento económico; además, se consideró indispensable reducir la participación del Estado en la actividad productiva nacional y empezar a imprimir un mayor dinamismo al sector privado - actos primordiales en las economías abiertas-, por ello la liberalización económica y la apertura

comercial serían el instrumento primordial para lograr el cambio estructural y hacer más eficiente la planta industrial del país.

Asimismo, los principales programas instrumentados durante la gestión de Miguel de la Madrid para promover las exportaciones mexicanas fueron el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior -PROFIEX- (1984), el de Fomento Integral a las Exportaciones (1985) y las Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el Marco del PROFIEX (1986).¹³

Como puede observarse, estos programas estuvieron orientados a lograr un mayor dinamismo en la actividad exportadora nacional, y por ende al comercio internacional, sin embargo, no fueron suficientes para lograr reactivar este sector.

Asimismo, en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988 se formularon las líneas de acción de la política industrial para los siguientes años de la presidencia de Miguel de la Madrid. Conforme al Plan, la liberalización comercial sería el instrumento primordial para lograr el cambio estructural y hacer más eficiente la planta industrial del país. Sin embargo, la reorientación de la economía hacia el mercado externo requería de cambios en la estructura productiva nacional lo cual, evidentemente presuponía de nuevas y fuertes inversiones de capitales, ya fueran extranjeras o nacionales.

Aún así, las autoridades mexicanas decidieron iniciar el largo camino hacia el cambio de modelo de desarrollo con los instrumentos que se tenían a la mano. De esta manera, en 1983 se sustituyeron algunos permisos para importar y exportar por aranceles¹⁴, lo que hizo más rápidas las transacciones con otros países. Asimismo, se fortaleció el régimen de importaciones temporales lo que permitió a los exportadores nacionales y a sus proveedores comprar sus insumos en el mercado internacional, sin necesidad de solicitar permisos de importación o de pagar impuestos.

¹³ Vázquez Tercero, Héctor, , *“Las exportaciones y el Cambio estructural de la Economía Mexicana”*, Comercio Internacional Banamex, Vol. 3, No. 3; septiembre de 1991, p. 66.

¹⁴ Arancel: impuesto aplicado a artículos importados de un país a otro.

Para 1985, empezaron a observarse los primeros resultados de los esfuerzos realizados durante la gestión del entonces presidente Miguel de la Madrid. México, que en los años anteriores había exportado principalmente petróleo empezó a convertirse en un exitoso proveedor de bienes manufacturados; el importante crecimiento de las importaciones no petroleras contribuyó a la recuperación económica (véase el siguiente cuadro).

**EXPORTACIONES MEXICANAS TOTALES,
PETROLERAS Y NO PETROLERAS*
(CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES)**

Exportaciones			
Años	Totales	No petroleras	Petroleras
1980	15132	4692	10441
1981	19420	4846	14573
1982	21230	4753	16477
1983	22312	6295	16017
1984	24196	7595	16601
1985	21664	6897	14767
1986	16031	9724	6307
1987	20656	12026	8630
1988	20658	13948	6709
1989	20933	13786	7147

Fuente: INEGI

De igual forma, para 1985 el esquema proteccionista de la economía mexicana no había sido aún desmantelado. Apenas se habían eliminado permisos de importación de algunos productos intermedios y, por otro lado, existían aranceles a las importaciones de hasta 100%, por lo cual la estructura arancelaria mexicana experimentó un proceso en el cual las barreras arancelarias y el número de productos importados que requerían permiso se redujo notablemente; ello se tradujo en

un mejor acceso de productos extranjeros al país. De esta manera, mientras que para 1982 el arancel máximo se ubicaba en 100%, para 1991 éste era de sólo 20%.¹⁵

Creemos que debe quedar claro que no todos los sectores dentro de la economía deben “necesariamente” estar en manos del propio Estado y convertirse en una carga. Es por ello que deben privatizarse o desregularse y mantener bajo control estatal sólo aquellos que por su importancia estratégica deben ser manejados por el Estado. Según nuestra Carta Magna: *“El Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo y en las actividades de carácter prioritario donde, de acuerdo con las leyes, participe por sí o con los sectores social y privado.”*¹⁶

La reforma económica de tipo estructural del estado mexicano, emprendida principalmente durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, consideró la desregulación y la apertura económica como tareas prioritarias. Comenzando por aquellas actividades en donde los beneficios de las mismas tendrían aparentemente efecto inmediato o donde el costo de no proceder a tiempo habría sido muy alto para el país.

La eliminación de regulaciones excesivas ha abierto mercados, ha fomentado nuevos flujos de inversión -privada o extranjera- y ha canalizado más adecuadamente la competencia, desregulando vicios y prácticas que entorpecían el avance económico del país y recuperando espacios democráticos para la sociedad civil.¹⁷

Es por ello que México decidió experimentar grandes transformaciones de tipo estructural, a partir de la década de los años ochenta, dejando a un lado el Sistema de Sustitución de Importaciones para orientar su política comercial hacia un mercado mundial abierto y competitivo partiendo de su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

¹⁵ Chacón, Mario, “Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente”, Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, Ed. Nueva Epoca, México, 1996, p. 161

¹⁶ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 28, párrafo sexto.

¹⁷ Carreño Carlon, José; Gamas Torruco, José y Ruíz Massieu, José Francisco. (Coords) “Resumen de una Visión de la Modernización de México”. Tomo II, F.C.E., México, 1994. p. 510.

1.2.2 ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT, POR SUS SIGLAS EN INGLES)

En noviembre de 1985 el gobierno mexicano inició las negociaciones para firmar un acuerdo de adhesión al GATT, lo que verdaderamente sería interpretado como una inequívoca señal de que la apertura al exterior iba realmente en serio y que se quería terminar con el relativo aislamiento económico de nuestro país que había hecho que la economía mexicana fuera perdiendo competitividad y reduciendo su eficacia de la planta productiva.

Con la entrada formal de México al GATT, se sentaron las bases de una verdadera apertura. Como resultado de este suceso tan significativo para nuestro país, se redujo notablemente la estructura arancelaria, de tal forma que para 1991 había ya 11812 fracciones de importación liberadas, cifra contrastante con la que existía apenas en 1982, de 8008.¹⁸ Además, el arancel máximo para las mercancías que ingresaban a nuestro país en 1991 se ubicó en 20%, contrariamente al establecido en 1982, en donde el arancel máximo era de 100%

Estructura arancelaria de México

	1982	1986	1989	1990	1991
Número de fracciones arancelarias	8008	8206	11838	11817	11812
Arancel promedio	27.0%	22.6%	13.1%	13.1%	13.1%
Arancel promedio ponderado	16.4%	13.1%	9.7%	10.5%	11.1%
Número de tasas	16	11	5	5	5
Arancel máximo	100%	100%	20%	20%	20%

Fuente: Secofi, publicado en Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica",

A la vez, la búsqueda por pertenecer al GATT fue también una primera acción orientada a complementar una nueva estrategia de desarrollo nacional. De hecho, se trató del comienzo de una política exterior basada en la obtención de resultados concretos. Al mismo tiempo, se elevaron a

¹⁸ *Op. cit.* Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica", F. C. E., México, 1993, p.137-139

rango constitucional (artículo 89) los principios tradicionales de la política exterior de México, con lo cual se fundamentó un enfoque más diferenciado en esta materia. A partir de entonces, una de las prioridades del gobierno mexicano fue lograr acuerdos de tipo económico y financiero con otros países del mundo.

Ante esta situación, el gobierno del presidente Salinas de Gortari, que inició su gestión en 1988, decidió adoptar diversas medidas con el fin de profundizar el proceso de apertura de la economía mexicana hacia el exterior, reformas que buscaron dar continuidad a los cambios estructurales que hemos mencionado anteriormente.

1.3 LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

En México, la reforma estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial. Estos cambios mundiales están caracterizados por un dinámico giro en el sector tecnológico, la industrialización y el comercio -que han hecho que de un conjunto de mercados nacionales y ligados entre sí por los flujos comerciales se desplacen hacia un mercado global mucho más amplio, en el que las empresas no tienen que estar cerca de su mercado nacional para poder operar con éxito, sino que pueden separar geográficamente y de una manera eficiente la distribución y producción de sus actividades-.

Ante estos cambios trascendentes ocurridos a nivel internacional, una política nacional exitosa ya no podía basarse en la sobreprotección de los mercados locales, sino en la creación de una combinación adecuada de regulación, infraestructura y estabilidad, para producir con eficiencia y ser competitivos en el mercado global.

El proceso de la integración de la economía nacional a la mundial ha sido realmente complejo, lo cual ha implicado la adecuación de una amplia gama de medidas de política económica a las necesidades externas. De esta forma, México experimentó transformaciones estructurales para tratar de estar en igualdad de condiciones con los estándares internacionales. Entre esas transformaciones cabe destacar la desregulación de diversos sectores de la economía, la

eliminación de obstáculos al libre movimiento de bienes y servicios a través del fortalecimiento de los lazos comerciales con los distintos países del mundo; el establecimiento de un marco jurídico que facilitará los flujos de inversión extranjera, la adecuación de programas eficientes para la promoción de las exportaciones y la privatización de empresas públicas, entre otras.

Uno de los primeros instrumentos que definió el entonces presidente Salinas de Gortari para insertar a nuestro país en el nuevo contexto internacional que se estaba suscitando, quedó plasmado en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE), que fue presentado ante la opinión pública en 1990.

El Programa analizaba los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior, con especial énfasis en la excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico, la elevada concentración regional, la inadecuada infraestructura, el insuficiente nivel de inversión, así como las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados.

Para ello se planteó que para su modernización la estrategia más adecuada sería: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y de la calidad; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de las exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.¹⁹

En general, el PRONAMICE era la base en la que el Presidente Salinas señalaba las políticas y las líneas de acción para tratar de modernizar la industria nacional y promover el comercio exterior. Sin embargo, el Programa era muy ambicioso y la estructura económica del país no era lo suficientemente fuerte para lograr que los objetivos del programa se cumplieran cabalmente. A pesar de ello, se lograron diseñar medidas importantes para continuar con el proceso de apertura comercial. En este contexto, se diseñaron programas para el fomento a las exportaciones, se privatizaron algunas entidades públicas, se modificó en 1993 la Ley para Promover la Inversión Extranjera y se desregularon algunos sectores en la economía mexicana.

¹⁹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994", México, 1990.

1.3.1 PRINCIPALES PROGRAMAS PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS (1988-1994)

Como hemos venido señalando en el transcurso de este capítulo, el gobierno mexicano ha llevado a la práctica un importante proceso de reforma estructural de la economía, mismo que se reforzó en 1986 y cobró mayor dinamismo en 1989. La promoción de las exportaciones en el sexenio salinista, desempeñó un papel de gran repercusión para lograr los objetivos que se contemplaban con la apertura comercial. Es por ello que en ese período se consideró que la mejor forma de promover las exportaciones era mediante una combinación de varios factores: una menor intervención estatal en la economía; una disminución en la reglamentación económica y mediante la apertura a la competencia externa. Se pensó que esto traería como resultado una mayor confianza de los inversionistas para canalizar recursos hacia los proyectos que generarían exportaciones.

En esa época se diseñaron diversos instrumentos para la promoción de las exportaciones que por su complejidad, nos obliga a presentar un esquema resumido de estos programas. Entre ellos cabe destacar los siguientes: Programa de Constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX); Programa de Apoyo a Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y Programa de Devolución de Impuestos a Exportadores (DRAWBACK), entre otros. Todos ellos buscaron estimular la competitividad de los diversos sectores de la economía nacional.²⁰

1.3.1.1 Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

De conformidad con el Decreto para el Fomento y la Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y su reforma publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 17 de mayo de 1991, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) registró como empresas altamente exportadoras y otorgó la constancia correspondiente (constancia ALTEX) a:

²⁰ La información para exponer los Programas de Fomento a las Exportaciones fue proporcionada por la Secofi, Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera, Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

- Las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras que demostrarán exportaciones directas por un mínimo anual de dos millones de dólares o exportaciones equivalentes cuando menos al 40% de sus ventas totales.
- Las personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras que demostrarán exportaciones indirectas equivalentes cuando menos al 50% de sus ventas totales.

1.3.1.2 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

El ordenamiento legal que sustenta este Programa es el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

Estos programas se autorizan a personas físicas o morales establecidas en el país productoras de bienes no petroleros que exportan directa o indirectamente sus productos.

La vigencia del mismo es de cinco años prorrogables si el titular ha cumplido satisfactoriamente con sus respectivos compromisos. Durante la vigencia de los programas, los exportadores pueden solicitar ampliaciones o modificaciones al mismo a fin de incorporar mercancías de importación y exportación no originalmente previstas.

El programa brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente (esto es, exento de arancel) cinco categorías de mercancías (materias primas; envases y empaques; combustibles y refacciones, maquinaria y equipo) que habrán de ser utilizados en la elaboración de productos de exportación.

Los titulares de los programas se comprometen a exportar el 10% de sus ventas totales anuales ó 500,000 dólares si su programa PITEX fue autorizado para la importación temporal de las primeras tres categorías de mercancías ó el 30% de sus ventas totales anuales si el programa

incluye la importación temporal de maquinaria y equipo. Asimismo, están obligados a reportar las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo de sus programas ante la Secofi.

1.3.1.3 Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)

El ordenamiento legal que sustenta este programa es el Decreto para el Fomento de Exposiciones y Ferias para la Promoción de Exportaciones, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1991.

Este Decreto prevé el otorgamiento de certificados FEMEX a constructores de recintos feriales y a organizadores de eventos feriales. En el primer caso, es menester presentar un proyecto de construcción conforme a las condiciones de infraestructura establecidos de acuerdo a normas internacionales.

En el segundo caso es menester satisfacer diversos requisitos entre los que figuran: 1) comprobar una experiencia mínima de tres años en la organización de ferias y organizaciones nacionales; 2) comprometerse a realizar el evento por un lapso mínimo de tres años; 3) destinar a la organización del evento una inversión mínima de 250,000 dólares y 4) garantizar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras en cada evento y la asistencia de un comprador extranjero por cada una de ellas.

Las personas físicas o morales que obtienen un certificado FEMEX cuentan con apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción previstas por las dependencias y la banca nacional de fomento. El certificado FEMEX tiene una vigencia indefinida en tanto su titular cumpla con las condiciones y requisitos previstos en el decreto mencionado.

1.3.1.4 Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

La operación de este programa se basa en el Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 3 de mayo de 1990.

Para obtener el Registro de Empresa de Comercio Exterior, las empresas deberán: 1) estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, bajo la forma de sociedad anónima de capital variable (S. A. de C. V.), 2) tener como objetivo social primordial la promoción y comercialización de exportaciones y 3) contar con un capital social fijo no menor a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América.

Una vez obtenido su registro, las empresas de comercio exterior deberán comprometerse a cumplir a los dos años contados a partir de la fecha de su registro las siguientes condiciones: 1) realizar exportaciones anuales por 3 millones de dólares de los Estados Unidos de América y, 2) mantener saldo positivo en su balanza comercial.

Los beneficios otorgados a estas empresas incluyen lo siguiente: expedición de una Constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y sus correspondientes facilidades; la autorización de Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en la modalidad de proyecto específico.

El registro ECEX tiene una ventaja indefinida siempre que su titular cumpla con los compromisos establecidos. En caso de incumplimiento, el Registro será cancelado por parte de la Secofi.

1.3.1.5 Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAWBACK)

El marco jurídico de este programa consiste en el decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores y su reforma, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987 respectivamente.

De conformidad con este otorgamiento, las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías podrán obtener la devolución de los impuestos causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas.

El Programa DRAWBACK brinda a los exportadores (directos o indirectos) la posibilidad de obtener la devolución de los impuestos de importación causados por los insumos (materias primas; partes y componentes; empaques y envases; combustibles y lubricantes) incorporados a las mercancías exportadas. Los interesados en obtener la devolución de impuestos de importación deben presentar ante la Secofi, la solicitud correspondiente acompañada de la documentación necesaria. En caso de ser aprobada la solicitud, dicha Secretaría lo notifica a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la que, mediante mecanismos establecidos para el efecto, deposita el monto de la devolución de impuestos en la cuenta de cheques del solicitante.

Además de estos programas, el gobierno y los exportadores formaron la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX),²¹ con el objetivo de hacer un frente común para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilizaran la actividad exportadora y apoyar iniciativas concretas de ventas al exterior. Con este organismo se pretendió superar el tradicional problema de la falta de coordinación entre los sectores público y privado, que han constituido una debilidad de los sistemas de promoción de exportaciones.

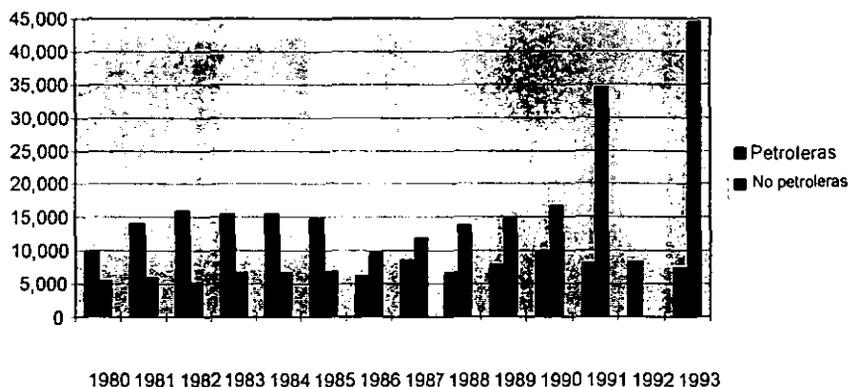
Debido en gran parte a la instrumentación de este tipo de programas y como resultado de la apertura comercial llevada a cabo en México en el sexenio salinista, se incrementó la eficiencia del aparato productivo en forma sustancial. Así lo demostró el aumento extraordinario de las exportaciones no petroleras,²² que en 1982 eran de 4.8 millones de dólares, es decir, el 22.4% del total de las exportaciones mexicanas; y durante 1993 -sin entrar en vigor aún el TLCAN- llegaron a 44.5 millones de dólares estas mismas exportaciones (ver gráfica).

²¹ Esta Comisión estuvo integrada por funcionarios de la Secretaría de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; de Programación y Presupuesto; de Energía, Minas e Industria Paraestatal; de Comercio y Fomento Industrial; de Agricultura y Recursos Hidráulicos; de Comunicaciones y Transportes; de Trabajo y Previsión Social y del Banco Mexicano de Comercio Exterior, así como de representantes del sector privado vinculados con la actividad exportadora.

²² Al hablar de el fomento de las exportaciones en el presente trabajo, nos estaremos refiriendo al sector no petrolero. En caso contrario, se señalará con toda oportunidad.

MEXICO: EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS 1980-1993

(cifras en millones de dólares)



Fuente: Banco de México e INEGI.

Otras medidas que consideramos importantes diseñadas durante el sexenio salinista destinadas a promover la actividad exportadora del país, fueron el Premio Nacional de Calidad, instituido en 1989²³ y el Premio Nacional de Exportación, que se instauró en abril de 1993.²⁴

Obviamente, debido a la instrumentación paralela de programas y organismos que se fueron desarrollando en este período para la promoción de las exportaciones mexicanas, estas actividades se fueron convirtiendo cada vez más complejas para los exportadores. Por tal motivo se buscó crear un Sistema Nacional de Promoción de las Exportaciones (SINPEX), a finales de 1993. Este Sistema ayudó a formar los mecanismos de capacitación de oportunidades comerciales e identificar los proyectos de comercio e inversión. Gracias a este programa también se logró contar con un

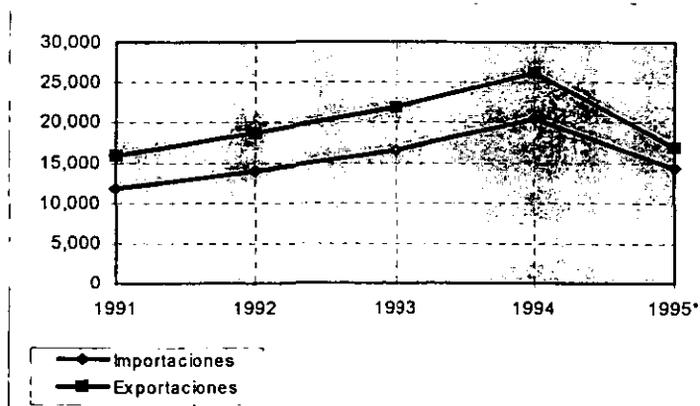
²³ El 30 de noviembre de 1989, aparecieron publicadas en el Diario Oficial de la Federación, las reglas para el otorgamiento del Premio Nacional de Calidad: fomentar y estimular los procesos de calidad total en las unidades productivas de bienes o servicios en el país; promover una mayor productividad en las diversas actividades económicas al incrementar la eficiencia de los procesos y la calidad de los productos; impulsar las exportaciones de los productos de bienes y servicios nacionales basados en una mejor calidad y así tener un mayor nivel de competitividad y de prestigio en los mercados internacionales.

²⁴ Los objetivos de este premio fueron los de promover, desarrollar y difundir la actividad exportadora de productos y servicios no petroleros, a fin de apoyar la competitividad internacional de las empresas e instituciones educativas establecidas en nuestro país. La instauración de este Premio estaba prevista en el PRONAMICE 1990-94 y se otorgaría en diferentes categorías: empresas industriales de diferentes tamaños, empresas agropecuarias y las maquiladoras, y empresas dedicadas a la comercialización y servicio. Cabe destacar que en el Premio se incluyó a las instituciones educativas.

instrumento que integrara la estrategia de promoción de proyectos comerciales y de inversión de las diversas instituciones que hasta esa fecha realizaban las mismas funciones pero de manera aislada y sin apoyo.²⁵

De esta forma, uno de los sectores que más se vio beneficiado durante el sexenio salinista fue la industria maquiladora de exportación. Esta industria es considerada como elemento fundamental para la generación de divisas para nuestro país. Por ello, con el fin de promover su crecimiento, se emitió el 22 de diciembre de 1989 un decreto que simplificó los procedimientos para la instalación de este tipo de plantas y permitió el establecimiento de maquiladoras en cualquier parte del país, lo que generó importantes incrementos en el total de trabajadores empleados en esta industria y en el número de maquiladoras.²⁶

COMERCIO EXTERIOR DE MAQUILADORAS INSTALADAS EN MEXICO 1991-1995* (CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES)



*1995 Enero-julio.

Fuente: INEGI

²⁵ Los objetivos del SINPEX serían básicamente los de coordinar la promoción de proyectos comerciales y de inversión que realizaran las diferentes instituciones públicas y privadas del país para lograr una mayor eficiencia en el proceso de exportación. Además, se encargaría de concentrar la información de oportunidades de negocios en una red única, accesible para todos los organismos públicos y privados que realizaran labores de promoción. De igual forma, el SINPEX tendría que desarrollar un sistema de cómputo de utilización generalizada que permitiera uniformar los métodos de captación de oportunidades de negocios, así como el seguimiento y la evaluación de los proyectos. Correspondería a la Secofi la administración, coordinación y difusión del sistema.

²⁶ Fuente: INEGI, *Op. cit.* p. 10-14.

Por otra parte, en el nuevo contexto de la globalización económica mundial, todo aquel país que no lograra incorporar en su industria mejoras en la tecnología, procesos y calidad, perdería competitividad en el plano internacional. Por este motivo, el gobierno y las autoridades correspondientes actualizaron el marco jurídico en materia de los derechos de propiedad intelectual e industrial. Fue así cuando el 28 de junio de 1991 se publicó la Ley de Fomento y Protección de Propiedad Intelectual, con el propósito de que el marco legal relativo a la transferencia de tecnología y propiedad intelectual respondiera a los nuevos requerimientos que el mundo estaba demandando.²⁷

Finalmente, otro elemento importante en el proceso de modernización de la actividad comercial de México, fue la emisión de una nueva Ley de Comercio Exterior, en junio de 1993. Con ella se buscó consolidar las actividades comerciales de nuestro país con el exterior, a través de la promoción de la competitividad por medio de la política comercial y brindar certidumbre y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio comercial internacional. Con las nuevas disposiciones legales, también se trató de establecer con claridad las facultades de los organismos encargados de su funcionamiento, fijar los criterios para la regulación y restricción al comercio externo, así como los mecanismos que se emplearían para combatir las prácticas desleales de comercio, con el fin de defender a los productores nacionales de ellas, pero obviamente, sin caer en el proteccionismo.

Como puede observarse, los cambios estructurales de la economía nacional y la instrumentación de diversos programas y mecanismos para apoyar a las empresas nacionales a crecer y poder exportar, han sido muy variados. Sin embargo, es necesario que señalemos que no es suficiente el simple hecho de instrumentar programas para ayudar a las empresas nacionales a

²⁷ El propósito de esta Ley era el de ofrecer una protección a los derechos de propiedad industrial, para que los individuos y las empresas pudieran defenderse contra la copia o la imitación de sus productos, sus procesos de fabricación, marcas y nombres comerciales. Además, esta Ley normaría en nuestro país todo lo relacionado con los derechos exclusivos que el Estado reconocía y protegía en favor de quienes realizaban invenciones de aplicación industrial o empleaban indicaciones comerciales particulares para distinguir sus productos o servicios ante la clientela en el mercado. Véase, Mexican Investment Board. *"MEXICO, YOUR PARTNER FOR GROWTH: Intellectual Property: Increased Protection for Businesses in Mexico"*, Secofi, Subsecretaría de Industria e Inversión Extranjera, s/f.

internacionalizarse, sino que deben existir apoyos técnicos y crediticios para estas compañías (que en su gran mayoría son pequeñas y medianas empresas), ya que con la actual coyuntura internacional que vive el mundo, nuestro país no puede quedar fuera de este ámbito, y para ello se necesita que la planta industrial del país sea eficiente, eficaz y competitiva en un mundo cada vez más global y complejo.

También creemos que es importante brindar apoyo a las universidades para que conjuntamente con la planta industrial del país se puedan desarrollar investigaciones que sirvan para que las empresas puedan crecer de una manera paralela a la de nuestros principales socios comerciales de todo el mundo. Este proceso sería largo y costoso, pero creemos que vale la pena y que en un futuro no muy lejano podría arrojar resultados positivos para la población de nuestro país, ya que podríamos producir nuestra propia tecnología y por ende, poder generar un mayor número de empleos.

1.4 La Privatización de Empresas Públicas Mexicanas

Como hemos visto, cada vez son más las naciones que se han visto motivadas a cuestionar el papel del Estado, dado el agotamiento de sus programas económicos. Uno de los argumentos más comunes para justificar el crecimiento del Estado ha sido el de poder alcanzar un desarrollo de las economías, para lo que se creía indispensable crear empresas públicas. Sin embargo, en muchos casos eso condujo a los Estados a subsidiar o dispersar sus recursos para mantener empresas muchas veces improductivas e ineficientes.

En México, la participación estatal en la economía ha sido una constante a lo largo de la historia de nuestro país; no obstante, podemos ubicar la Constitución de 1917²⁸ como el punto de partida de la expansión e intervención creciente del sector público.

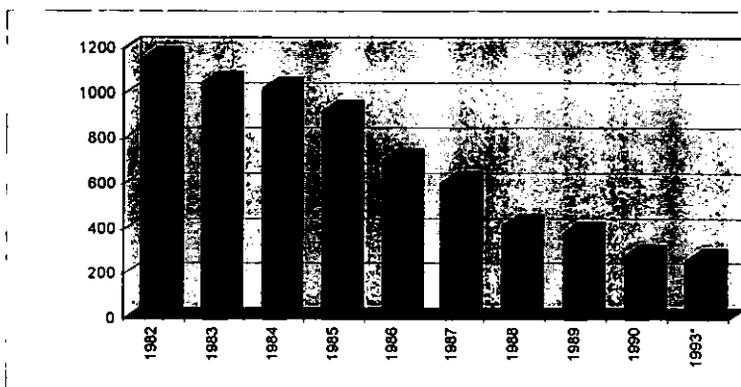
A partir de esa fecha y hasta 1982 -año en que una fuerte crisis azotó a la economía nacional- se puso en evidencia que un Estado más grande no significaba ser más capaz, así como el ser

²⁸ Es a partir de 1917 cuando se establecen las bases para la rectoría del Estado, convirtiéndolo en garante de la soberanía nacional sobre ciertos recursos naturales y actividades económicas; promotor del crecimiento económico, para mitigar las diferencias sociales y la prestación de ciertos servicios.

propietario se traduciría en ser más justo. El gobierno mexicano no pudo asumir la responsabilidad completa de todos los aspectos económicos del país, por lo que fue necesario adoptar una idea más moderna y pensar que el sector privado podía y debía llevar a cabo de manera eficaz parte de esta tarea.

*“Las entidades del Estado mexicano representaban problemas financieros, operativos y de control, además de requerir planta y equipo, así como la introducción de procesos económicos modernos que redujeran el rezago que presentaban con respecto a competidores nacionales e internacionales.”*²⁹ De esta manera, durante el régimen del presidente Miguel de la Madrid, se inició el proceso de privatización; posteriormente durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, se continuó y se intensificó. En 1982 el Estado mexicano participaba en 63 ramas de la actividad económica; en 45 de ellas lo hacía de manera intensiva a través de sus 1,155 entidades paraestatales. A partir de ese año y hasta mayo de 1993, el Estado ha reducido sus dimensiones en 977 entidades, con lo cual para el año de 1993 sólo conservaba 264 paraestatales (51 se encontraban en proceso de desincorporación).³⁰

Número de empresas pertenecientes al Estado mexicano en el período 1982-1993



Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicado en EXIM Review, 1991.

*1993, "Resumen de una Visión de la Modernización de México", 1994, p. 511.

²⁹ Carreño Carlon, José; Gamas Torruco, José y Ruiz Massieu, José Francisco. (Coords), *Op. cit.* p. 493-495.

³⁰ *Ibid.*, p. 511

Entre las empresas o firmas más importantes que durante ese período fueron privatizadas destacan: La Compañía Minera de Cananea, Altos Hornos de México; Siderúrgica Lázaro Cardenas-Las Truchas, Compañía Mexicana de Aviación, Fertilizantes Mexicanos, Televisión Azteca, Aseguradora Mexicana y los bancos³¹, entre otras.

1.4.1 MARCO JURIDICO PARA LA PRIVATIZACION DE EMPRESAS PUBLICAS DEL ESTADO MEXICANO

Los fundamentos jurídicos del proceso de desincorporación de las empresas propiedad del Estado mexicano se establecen en tres artículos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Artículo 25 consigna los límites a la participación del sector privado y los límites del programa de privatización. Textualmente dice que “(...) *el Sector Público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el Artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan*”.

Estas actividades estratégicas, según el Artículo 28 de la Constitución, son la acuñación de moneda, el servicio postal, telégrafos, radiotelégrafos y comunicaciones vía satélite, la impresión de papel moneda, el petróleo y todos los hidrocarburos, la industria petroquímica básica, los minerales radioactivos y la generación de energía nuclear, la electricidad y los ferrocarriles. En lo

³¹ Los principales bancos privatizados fueron: Banca Cremi, Banamex, Bancomer, Multibanco Comermex, Banco Internacional, Banco del Atlántico, Banco Mexicano Somex, Banco Serfin y Banco Mercantil del Norte. Por Decreto del Ejecutivo Federal, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el 1º de septiembre de 1982 la expropiación de la banca privada. En el artículo 1º de dicho Decreto se precisan los motivos de la expropiación, y así se expresa: “*Por causa de utilidad pública se expropián a favor de la nación las instalaciones, edificios, mobiliario, equipo, activos, cajas, bóvedas, sucursales, agencias, oficinas, inversiones, acciones o participaciones que tengan en otras empresas, valores de su propiedad, derechos y todos los demás muebles e inmuebles, en cuanto sean necesarios, a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, propiedad de las Instituciones de Crédito Privadas a las que se les haya otorgado concesiones para la prestación del servicio público de banca y crédito*”. Véase, Aguilar García, Miguel. “*Reflexiones Jurídicas de la Nacionalización de la Banca Privada Mexicana*”. Coyuntura, Nos. 11 y 12, UNAM, 1982, p. 81-88.

que se refiere a todas las demás actividades de la actividad económica nacional, se busca la participación del sector privado a través de la privatización³² con otras opciones.

Mientras que esos dos primeros artículos se refieren a lo que puede ser propiedad del sector privado o social, el Artículo 134 establece las condiciones mínimas que deben satisfacer los procesos de desincorporación. Por ejemplo, se dice que las transferencias del control de una empresa paraestatal a otros sectores sociales “(...) se adjudicarán o llevarán a cabo a través de licitaciones públicas mediante convocatoria pública para que libremente se presenten proposiciones solventes en sobre cerrado que será abierto públicamente, a fin de asegurar al Estado las mejores condiciones disponibles en cuanto a precio, calidad, financiamiento, oportunidad y demás circunstancias pertinentes”.

1.5 PRINCIPALES REFORMA A LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y PARA REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA DE 1973.

La inversión extranjera empezó a tener importancia en el desarrollo económico de México desde el siglo pasado; sin embargo, es a partir de la Segunda Guerra Mundial que se incrementó a un ritmo sostenible. Se ha pensado que la inversión extranjera tiene gran importancia en el proceso industrializador del país, no sólo por ser el conducto por el cual se han incorporado las innovaciones tecnológicas a la industria mexicana, sino también por su función complementaria en el ahorro interno y en la formación de capital.

En México, por el sentido nacionalista y como resultado de las decisiones gubernamentales se ha provocado que la inversión extranjera se aleje de sectores clave y que el impulso al desarrollo y al proceso de industrialización, haya quedado en tiempos pasados en manos del sector público y privado nacional.

³² El último párrafo del Artículo 25 de la Constitución Mexicana dice “(...) la ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución”

De este modo, la política económica emprendida por el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari estuvo encaminada a favorecer las exportaciones con el fin de permitir integrarnos al proceso de reconversión comercial internacional. Así pues las modificaciones hechas a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y para Regular la Inversión Extranjera promulgada en marzo de 1973, estuvieron enfocadas a adaptarse a la nueva realidad internacional, es decir, tomar en cuenta los mercados del exterior y no exclusivamente el mercado doméstico como anteriormente sucedía.

La nueva Ley de Inversión Extranjera, que apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, sustituyó a la de 1973, misma que se caracterizaba por su carácter regulatorio, sin embargo, la necesidad del país era la de promover de una forma activa el capital extranjero.

La Ley de 1973 otorgaba mucho poder a las autoridades mexicanas para autorizar la inversión extranjera, lo cual provocaba incertidumbre y confusión. La Ley establecía requisitos de desempeño que eran ya contrarios al proceso de globalización económica mundial.

Por el contrario, la nueva Ley tiene entre sus objetivos el establecer un marco normativo que fomente la competitividad internacional del aparato productivo nacional, proporcionar seguridad jurídica a las inversiones ya establecidas en el país y otorgar claridad a las reglas relativas a las nuevas inversiones que se canalizarán a las diferentes actividades económicas. Esto es, se plantea una legislación que esté acorde con el proceso de modernización que desde hace varios años se está llevando a cabo en el país.

Las nuevas disposiciones legales se definieron de manera clara en la nueva Ley, sobre todo respecto a las actividades en las cuales podría participar la inversión extranjera y con base a qué porcentajes, así como a las áreas en las que ésta quedaría sujeta a restricciones específicas. De modo particular, en el artículo 5º de la nueva Ley se reservan de manera exclusiva al Estado, las áreas estratégicas como el petróleo y los demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la electricidad, la generación de energía nuclear, los minerales radioactivos, la comunicación vía

satélite, los telégrafos, la radiotelegrafía, los correos, los ferrocarriles, la emisión de billetes y la acuñación de moneda, así como el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

En la nueva Ley, se precisan también las modalidades en términos de porcentajes bajo las cuales puede participar la inversión foránea en las diferentes áreas de la economía. Así por ejemplo, se estableció que la inversión extranjera puede participar sólo hasta 10% en sociedades cooperativas de producción; hasta 25% en transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxis y transporte aéreo especializado. Su participación puede ser mayor y llegar a 30% en las sociedades controladoras de agrupaciones financieras, instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles. Por último, puede alcanzar hasta un 49% en instituciones de seguros, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito, impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva del territorio nacional, televisión por cable, servicios por telefonía básica, pesca en agua dulce, administración portuaria integral y servicios conexos al sector de ferrocarriles, como servicios a pasajeros, mantenimiento y rehabilitación de vías, libramientos, entre otros.³³

Por otra parte, en la nueva ley se estableció la estructura, atribuciones y operación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), organismo integrado por los Secretarios de Gobernación, de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social, de Energía, de Comercio y Fomento Industrial, de Comunicaciones y Transportes, de Trabajo y Previsión Social y de Turismo.

Las funciones de dicha Comisión serían la de dictar la política en materia de inversión extranjera conforme a lo dispuesto por la ley y establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales, así como ser órgano de consulta en la materia.

³³ Artículo 7. *Ley de Inversión Extranjera* (LIE), publicado en el Diario Oficial de la Federación, diciembre de 1993, Secofi. Cuadernos de inversión extranjera.

Para agilizar la resolución de solicitudes de inversión, se estableció un mecanismo de autorización por parte de la CNIE, en el cual se otorga seguridad al inversionista extranjero de que en el caso de no recibir respuesta en un plazo mayor de 45 días hábiles, su solicitud se considera aprobada y la Secofi deberá expedir la autorización correspondiente.³⁴ Para evaluar las solicitudes que se sometieran a su consideración, la Comisión debe atender los siguientes criterios: el impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores, la contribución tecnológica, el cumplimiento de las disposiciones en la materia y en general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

Asimismo, se estableció que la Comisión, al resolver sobre la procedencia de la solicitud, sólo podría imponer requisitos que no resultarán distorsionantes del comercio internacional.³⁵ De igual forma, la CNIE puede impedir adquisiciones por parte de inversionistas extranjeros por razones de seguridad nacional.³⁶

Es importante mencionar que el Título VII de la Ley habla sobre el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). Se precisa que este órgano no tendría carácter público. Se fijaron las bases de organización de la Comisión y en seguida específica a las personas físicas y morales obligadas a inscribirse, así como el tipo de información financiera que las mismas debían proporcionar a las autoridades en la materia.³⁷

Por último, en los artículos transitorios de la legislación se previeron las actividades que se desregularían paulatinamente, a la par con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), que nuestro país firmó con los Estados Unidos y Canadá.

De este modo, por ejemplo, en el área del transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el Servicio de Administración de Centrales

³⁴ Artículo 28, LIE.

³⁵ Artículo 29, LIE.

³⁶ Artículo 30, LIE.

³⁷ Artículos 31-36, LIE.

Camioneras de Pasajeros y Servicios Auxiliares, que era una de las actividades en las cuales se restringía la participación de la inversión extranjera, se estableció que a partir del 18 de diciembre de 1995 podrían incorporarse sólo hasta 49% de inversión foránea. Este porcentaje se elevará a 51% desde el 1º de enero de 2001 y llegará hasta 100% de capital social de compañías mexicanas de este tipo a partir del año 2004, sin necesidad ya de obtener la resolución favorable de la Comisión.³⁸

Además, a partir del 1º de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta con 100% en el capital social de las sociedades mexicanas, sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión.³⁹ Lo propio se señaló en el caso de los videotextos y computación por paquete, en los cuales la inversión externa puede participar hasta en 100% de las acciones de las sociedades mexicanas a partir del 1º de julio de 1995, así como en el caso de la edificación, construcción e instalación de obras, sector el cual la inversión extranjera podrá participar hasta con 100% en el capital social de las sociedades mexicanas para construcción, a partir del 1º de enero de 1999.⁴⁰

Como podemos observar, la legislación en materia de inversión extranjera constituyó un importante instrumento para fortalecer el marco de seguridad jurídica que permitiría a nuestro país continuar captando ahorro externo para hacer más productivo el aparato industrial del país y continuar su camino hacia el desarrollo económico, meta estipulada en todos los programas de acción de los gobiernos anteriores.

1.6 PRINCIPALES SECTORES DE DESREGULACION EN LA ECONOMIA MEXICANA (1988-1994)

Durante la administración del presidente Salinas de Gortari, quedó manifestado de manera clara que la apertura era un proceso de reforma integral en donde la liberalización del comercio debía contemplarse conjuntamente con una política generalizada de desregulación de mercados. Esto se

³⁸ Artículo Sexto transitorio, LIE.

³⁹ Artículo Séptimo Transitorio, LIE.

⁴⁰ Artículo Octavo y Noveno transitorios, LIE.

debía principalmente a que muchas de las normas existentes se habían establecido años atrás para compensar de una forma o de otra, las distorsiones generadas por la política de protección comercial que se habían instrumentado en nuestro país hasta mediados de la década pasada. Sin embargo, esas regulaciones resultaban inhibitorias en el marco de una economía en el umbral de insertarse en la globalización de la economía mundial.

Por ello, con el fin de agilizar las operaciones económicas, aumentar la productividad y disminuir los costos de las transacciones de los sectores productivos, se implantó un amplio programa de desregulación que eliminó todas aquellas disposiciones jurídicas que obstaculizaban la competencia.

Con el establecimiento de un nuevo marco regulativo jurídico, se pretendió dar a los productores e inversionistas -tanto nacionales como extranjeros, grandes o pequeños-, una mejor visión sobre el entorno en el que realizaban sus actividades. Así el 9 de febrero de 1989, el gobierno de la República anunció que la Secofi, revisaría el marco regulador de la actividad económica nacional y formaría reglamentos acordes con el proceso de la modernización que ya se había iniciado. De este modo el 3 de marzo de 1989 se creó la Unidad de Desregulación Económica en el seno de la Secofi.

La desregulación, junto con las políticas de apertura comercial y privatización de empresas públicas, formaron parte de un proceso de cambio estructural que buscaba disminuir el tamaño del Estado y poder hacerlo de manera eficiente en la conducción de la política económica. Entre los principales sectores en los que se inició una amplia labor de desregulación podemos mencionar los siguientes:

A) Sector transportes.- Las medidas desregulativas en el sector de los transportes fueron de las primeras que se promovieron pues resultaban de la mayor trascendencia. La actividad desregulativa de este sector se inició el 7 de julio de 1989, cuando se emitieron dos reglamentos

para agilizar la prestación del servicio de carga del país: el referente al Autotransporte Federal de Carga⁴¹ y el del Transporte Multimodal Internacional.⁴²

B) Carga y descarga.- El 24 de enero de 1990 se publicó otro Decreto mediante el cual se logró aumentar la competencia en la prestación de servicios de carga y descarga en las zonas federales terrestres. Estas actividades eran indispensables para el funcionamiento de puertos fronterizos por donde entra y sale una buena parte del comercio internacional.⁴³

C) Requisita del puerto de Veracruz.- Con relación precisamente a los puertos, también se llevaron a cabo importantes modificaciones. Fue el 31 de mayo de 1991 que el Gobierno Federal requisó el puerto de Veracruz y efectuó una reestructuración de la organización de esa terminal marítima, a fin de que pudiera funcionar con eficiencia en beneficio del desarrollo económico y social del país.

D) Puertos.- Posteriormente, el 1º de julio de 1993 se emitió la nueva Ley de Puertos, cuyo objetivo principal es promover la descentralización administrativa y permitir la incorporación de la iniciativa privada y el sector social tanto en los aspectos de operación como en el desarrollo de infraestructura.

E) Petroquímica y derivados de refinación.- Otro ámbito que resultó verdaderamente importante en el proceso desregulatorio fue el de la petroquímica y derivados de refinación. Así, el 15 de agosto de 1989 se reclasificaron 14 productos petroquímicos -hasta entonces definidos como básicos-, que pasaron a la categoría de secundarios. Esto significó que la elaboración de

⁴¹ El 7 de julio de 1989, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento del Autotransporte General de Carga que estableció las libertades de tránsito y del transporte de carga por todas las carreteras federales del país. Las nuevas disposiciones permiten transportar libremente cualquier tipo de carga (excepto sustancias explosivas y tóxicas) en las carreteras federales, así como cargar y descargar en cualquier sitio. Carreño Carlon, José; Gamas Torruco, José y Ruíz Massieu, José Francisco. (Coords), *Op. cit.* p. 520.

⁴² Ese mismo día fue publicado el Nuevo Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional. Esta modalidad de transporte consiste en la combinación de diferentes modos de transporte, como son: camión, ferrocarril, avión y barco, para la transportación de carga contenerizada, lo cual resulta básico y necesario en el comercio moderno. *Ibid.*, p. 522

⁴³ El 24 de enero de 1990 se expidió un nuevo Reglamento del Artículo 124 de la Ley de Vías Generales de Comunicación, aplicables a las maniobras de carga en la zona fronteriza. Este Reglamento establece que los usuarios pueden elegir al prestador de servicios que mejor les parezca y se da apertura al otorgamiento de permisos. *Ibid.*, p. 523-524.

dichos productos ya no quedaban reservadas al Estado, sino que podía hacerse con la participación de los particulares.⁴⁴ Además, se liberó la producción de 748 productos químicos, de tal manera que ya no estuviera limitada a empresas con participación nacional mayoritaria, sino que compañías de capital extranjero también pudieran participar en su explotación o elaboración.

Creemos que la importancia de las medidas desregulatorias en el área de la petroquímica radica en la creciente utilización de sus productos dentro de los procesos productivos de casi todos los sectores de la actividad industrial del país, por ejemplo la maquinaria que se utiliza en la elaboración de productos o bienes requieren de lubricantes o de algún hidrocarburo para su funcionamiento, al igual que todos los medios de transporte. Si los precios de estos bienes disminuyen, los costos de producción de una gran mayoría de productos o mercancías se reducirían de una manera sensible, lo que haría que se beneficiara particularmente el consumidor final.

F) Sector agropecuario.- El sector agropecuario fue otro ámbito en el cual se aplicaron medidas desregulativas. En 1990 se desregularon la producción y la comercialización del maíz y la tortilla⁴⁵ con el objetivo de ofrecer un mejor producto. En el pasado, la regulación de la masa y la tortilla se habían regido de manera muy estricta pues se pensaba que de esta forma se aseguraba la disponibilidad de dichos bienes.

G) Café y azúcar.- En lo que respecta al marco regulatorio para la producción y comercialización del café y del azúcar, también fue modificado con el fin de adecuarse a las nuevas condiciones económicas del país. De esta forma, se emitió en julio de 1991 una nueva ley de semillas con el objetivo de solucionar -en gran medida- el problema de disponibilidad de semillas que se había caracterizado anteriormente por su control en esta actividad.⁴⁶

⁴⁴ El 15 de agosto de 1989 apareció en el Diario Oficial de la Federación, la resolución que clasificó productos de la petroquímica básica y secundaria. Sin embargo hay que destacar que el control de los recursos petroleros del país permanece como uno de los pilares de la política económica del país. Este control incluyó la producción petroquímica básica, aunque hasta agosto de 1989 dicho control se había extendido al campo de la petroquímica secundaria.

⁴⁵ El decreto del 6 de julio de 1990 abrogó toda resolución hasta ese momento existente en estos campos.

⁴⁶ El 15 de julio de ese año se publicó en el Diario Oficial de la Federación la nueva ley sobre producción, certificación y comercialización de semillas, la cual se fundamenta en cuatro elementos principales: libertad de investigación

H) Aguas nacionales.- La Ley de Aguas Nacionales, que entró en vigor en diciembre de 1992, reiteró el dominio del país en lo que respecta a este recurso. Con esta ley se crea un Sistema de Concesionamiento y Asignación para el uso y aprovechamiento de aguas nacionales.⁴⁷

I) Electricidad.- Los sectores productivos también se vieron beneficiados con la desregulación del abastecimiento de energía eléctrica que se llevó a cabo el 31 de mayo de 1991, con la emisión del Reglamento a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica en Materia de Autoabastecimiento. Esto significó que algunos tipos de electricidad de alta tensión para uso industrial pudieran ser generados por particulares, siempre y cuando la producción excedente se vendiera a la Comisión Federal de Electricidad (CFE).⁴⁸

J) Telecomunicaciones.- Para estimular la competencia en el ámbito de las telecomunicaciones fue necesaria la creación de un marco regulativo. Con este objeto, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), expidió el 10 de agosto de 1990 las modificaciones al Título de concesión de Telmex y el 29 de octubre de ese mismo año se publicó el primer Reglamento de Telecomunicaciones en la historia del país.⁴⁹

K) Creación de la Comisión Nacional de Competencia Económica.- Probablemente, la reforma regulatoria que mayor impacto tuvo sobre la política económica, fue la expedición de la Ley Federal de Competencia Económica, el 24 de diciembre de 1992 en el Diario Oficial de la Federación. Su entrada en vigor estuvo aplazada para el 22 de junio de 1993. El objetivo de esta ley es eliminar las barreras artificiales a la participación de nuevas empresas en diversos sectores y sancionar las conductas anticompetitivas de los agentes económicos. Dicha ley moderniza las disposiciones en materia de competencia y adecua los instrumentos de intervención del Estado en

(excepto si se trata de materiales de alto riesgo); libre certificación; creación de la "semilla verificada" y eliminación de zonas agronómicas exclusivas. *Op. cit.* "Resumen..." p. 553.

⁴⁷ La Ley Nacional de Aguas se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 1º de diciembre de 1992. Entre los puntos más importantes de la nueva legislación destaca la consolidación de la Comisión Nacional de Aguas como autoridad en la materia y el aprovechamiento racional y eficiente del líquido para la modernización del campo. *Ibid.* P. 549.

⁴⁸ Aspe Armella, Pedro. *Op. cit.*, p.148.

⁴⁹ A partir de esta fecha, se permite la operación, sin necesidad de una autorización previa, de equipo de telecomunicaciones como fax, télex, intercambio telefónico y equipamiento multilínea. El consumidor tiene ahora la libertad para comprar a cualquier proveedor equipo antes vendido solamente por Teléfonos de México.

la economía a los requerimientos de un país cuyos procesos de producción y distribución descansaban de manera importante en los particulares. Para asegurar que esta ley se cumpliera, con ella también entró en operación la Comisión de Competencia Económica.

L) Metrología y Normalización.- Por otra parte, la transformación de México en una de las economías más abiertas del mundo, así como la posibilidad en aquellos años de establecer un Tratado de Libre Comercio junto con Estados Unidos y Canadá, hicieron necesario transformar el sistema de normalización nacional, modernizarlo y buscar una congruencia entre este sector y los estándares internacionales.

De esta manera, el 1º de julio de 1992 se expidió la nueva Ley de Metrología y Normalización, que se constituyó en el instrumento legal para sancionar la elaboración y observancia de todas las normas sobre productos y servicio disponibles en el país, de origen nacional y extranjero. Las normas que rigen esta ley son concretamente especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen los criterios que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Estas normas buscan proteger a los consumidores, la salud pública, el medio ambiente, así como promover el comercio.

M) Otros.- Finalmente, durante la gestión del presidente Salinas de Gortari, también se eliminaron barreras para la libre entrada y salida de participantes en los sectores financiero, textil, minero, de acuacultura y pesca. De igual forma, se estableció una legislación en materia de transferencia de tecnología y protección a la propiedad intelectual. La modificación del marco jurídico de estos sectores permitió que sus operaciones se llevaran a cabo de manera más eficiente, en un ambiente de mayor competitividad y concurrencia de los mercados.

Como pudimos observar a lo largo del presente capítulo, las transformaciones estructurales en la economía mexicana durante el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari fueron bastantes. Obviamente estos cambios estuvieron encaminados a tratar de adecuar al país a una nueva realidad global y de forma particular para poder pertenecer a la zona de libre comercio norteamericana.

Queda claro que para un país como el nuestro, con un grado de desarrollo medio, éstas transformaciones se realizaron de forma muy acelerada, sin embargo, ya se hicieron y no podemos revertirlas. De esta forma, creemos que los cambios que se realizaron en nuestro país hay que aprovecharlos, sacar el mejor provecho posible y adaptarnos a ellos.

Hoy, la globalización es un hecho y no una opción y para poder participar en ella hay que adaptarnos a la nueva realidad internacional. Esta nueva realidad comprende, asimismo una nueva interpretación de ideas, conceptos, prácticas y actitudes muy tradicionales del pueblo mexicano. Por ello creemos debemos de cambiar nuestra forma de pensar, ya que al pertenecer a un mundo más complejo y más plural, donde la interdependencia, nuestra participación con el resto del mundo y particularmente nuestra pertenencia a la zona norteamericana de libre comercio, hacen que nuestro país busque nuevas alternativas de desarrollo.

CAPITULO II

LA POLITICA EXTERIOR DE MEXICO EN EL PROCESO GLOBALIZADOR

Aunque el cambio de un sistema económico internacional a otro se viene prefigurando desde la Segunda Guerra Mundial, la caída del muro del Berlín, símbolo del sistema de la posguerra, generó un controvertido debate sobre si nos encontrábamos ante la emergencia de una nueva realidad económica mundial o que si estábamos ante “el punto final de la evolución de la humanidad”, “el fin de la historia y de las ideologías”, con el veredicto a favor del triunfo del capitalismo y la democracia liberal, como dijo Francis Fukuyama

El que desde hace algunos años hayan surgido varias premisas en la economía mundial como la globalización y la formación de bloque regionales comerciales, y que se estén dando cambios importantes en lo político (como la redefinición de las alianzas, más no en el ámbito militar, sino económico), muestra cómo el sistema internacional actual se distingue del de la posguerra.

Como lo vimos en el capítulo anterior, en la segunda mitad de la década de los ochenta, México instrumentó una reforma económica que representó una modificación significativa en su política exterior, lo que inició con su entrada formalmente al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, en el año de 1986.⁵⁰ Ante los problemas internos y los cambios que se estaban dando en el sistema internacional, México cambió su modelo de desarrollo. Las dos administraciones pasadas (la del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado de 1982 a 1988 y la del Presidente Carlos Salinas de Gortari de 1988 a 1994) buscaron fortalecer la política exterior primordialmente a través del fortalecimiento del papel de México en las relaciones comerciales y financieras mundiales y de esta forma insertar a nuestro país dentro de este proceso de la globalización económica.

⁵⁰ Aunque en noviembre de 1985 el gobierno mexicano empezó las negociaciones para firmar un acuerdo de adhesión al GATT, no fue sino hasta abril de 1986 cuando se concretó finalmente su entrada a este organismo multilateral.

Por ello, un instrumento necesario fueron las modificaciones a la política económica que se diseñó a partir del año de 1985, ésta tenía entre sus objetivos el crecimiento económico y la reducción de la inflación a través de medidas ortodoxas como la desincorporación de las empresas paraestatales, la desregulación económica y la apertura comercial.⁵¹ En 1988 con la nueva administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, se profundizó la reforma económica iniciada unos años antes. Medidas como el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) -que permitió la concertación entre diversos agentes económicos-, tenía entre sus principales objetivos abatir la inflación, la reducción de las regulaciones que regían en la actividad económica y la promoción de la competencia en algunos sectores de la industria nacional.

En el ámbito de la política exterior, durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, se aplicaron diversas y amplias medidas para profundizar el proceso de apertura de la economía nacional al exterior. Con ellas, se pretendió que la política económica siguiera avanzando para alcanzar niveles de competitividad internacional que permitieran a nuestro país ocupar un lugar dentro del nuevo orden económico mundial que se estaba configurando a partir de la última década del siglo XX.

2.1 Principales Acciones Internacionales de México en el Contexto de la Globalización (1988-1994)

En el presente capítulo veremos como el gobierno mexicano fortaleció los lazos, así como su presencia comercial con los distintos países, regiones y organismos mundiales; así lo demostró con su activa participación en el ámbito multilateral con la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay del GATT.

Asimismo, veremos como nuestro país decidió fortalecer las relaciones bilaterales en el sector comercial con casi todas las regiones del mundo, por ejemplo: con América Latina, región con la que nos une un origen común; con el Pacífico Asiático, por su relevancia económica; con Estados

⁵¹ Véase Ramírez Brun, J. Ricardo. *Op. cit.*

Unidos y Canadá que forman el área más importante para nuestros intercambios comerciales con el exterior y finalmente con Europa, que además de constituir nuestro segundo socio comercial y la segunda fuente de inversiones extranjeras, ha existido una relación fortalecida por los lazos culturales, lingüísticos e históricos, y que por motivos del presente trabajo analizaremos más a fondo en el siguiente capítulo.

Finalmente, veremos que a partir de estas transformaciones por las que atraviesas el país, se hace necesario adaptar nuestras viejas ideas de soberanía nacional y autodeterminación a una nueva concepción global. A partir de esta nueva concepción ideológica entonces podremos interpretar la nueva realidad global del México a finales del siglo XX; la formación de bloques económicos como estructura internacional y el proceso de integración regional y mundial que actualmente México está experimentando

Obviamente que estas interpretaciones no hubieran podido desarrollarse sin antes no haber hecho las modificaciones de tipo estructural en la economía nacional como lo vimos en el capítulo anterior. Además, estos acontecimientos se traducen en el hecho de que nuestro país debe enfrentar la globalización económica mundial y de esta manera ser parte de los cambios que se suscitan a nivel mundial y poder integrarnos a cualquier región del mundo, y que particularmente para objetivos de este trabajo, fortalecer la relación de México con una de las principales zonas económicas del mundo: la Unión Europea.

Es por ello que en el presente capítulo se pretende reflexionar para tratar de entender y desafiar estas cuestiones de interés para México.

2.1.1 América Latina

El país ha reforzado considerablemente su inserción económica regional a partir del sexenio salinista, a través de una red de acuerdos de libre comercio con la mayoría de los vecinos del continente, de esta forma tenemos que entre los más importantes están los siguientes:

El 10 de enero de 1991, en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, los presidentes de América Central y México adoptaron una Declaración sobre las “Bases de un Acuerdo de Complementariedad Económica”, el cual conducirá poco a poco a la formación de una zona de libre comercio en la región.

En esa ocasión el presidente Carlos Salinas se reunió con sus homólogos de los países de Centroamérica: Rafael Angel Calderón, de Costa Rica; Alfredo Cristiani, de El Salvador; Vinicio Cerezo, de Guatemala; Rafael Leonardo Calleja, de Honduras, y Violeta Barrios, de Nicaragua. También asistieron a esta junta el Secretario de la Organización de Estados Americanos (OEA), Joao Baena Soares, y el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias. El resultado de esa reunión fue la “Declaración de Tuxtla Gutiérrez” que los presidentes signatarios dieron a conocer. Dicho documento destacaba la suscripción de las bases del Acuerdo de Complementación Económica que llevaría, como lo mencionamos anteriormente, a la gradual conformación de una zona de libre comercio en el área centroamericana, misma que se estimaba que estaría operando a fines de 1996.⁵²

2.1.1.1 Chile

El 22 de septiembre de 1991 y después de un año de negociaciones, se firmó el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con Chile, primero de esta naturaleza entre dos naciones latinoamericanas y que pretende la total liberalización comercial entre las dos partes para 1998. El ACE garantiza la apertura de los mercados en plazos definidos de transición e incorpora temas como: inversión, servicios y propiedad intelectual. El Acuerdo entró en vigor el primero de enero de 1992.

En esa ocasión, el entonces Secretario de Relaciones Exteriores de México, Fernando Solana Morales; el entonces Secretario de Comercio mexicano, Jaime Serra Puche, y los entonces ministros de Hacienda y de Relaciones Exteriores de Chile, Alejandro Foxley Rioseco y Enrique Silva Simma, respectivamente, suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, en la Ciudad de Santiago de Chile que fue uno de los hechos más relevantes en

⁵² *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Tercer año, enero 1991-diciembre 1991*, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE, p. 43-44

materia comercial durante el primer trienio de gobierno salinista. El convenio, conducirá a una total liberalización comercial entre los dos países en 1998, además de que sentó un precedente para que en el futuro se establecieran convenios de este tipo con otras naciones de la región.⁵³

2.1.1.2 Costa Rica

Con respecto a Costa Rica, después de tres años de intensas negociaciones, el 5 de abril de 1994, los presidentes Carlos Salinas de Gortari y Rafael Angel Calderón Fournier firmaron un Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, cuya entrada en vigor fue el primero de enero de 1995. Este tratado fue de gran importancia, pues era el primero que firmaba México con un país centroamericano y representa una referencia importante para las negociaciones que se están realizando actualmente con los gobiernos de Nicaragua y del llamado Triangulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).

Este TLC es compatible con las reglas del GATT⁵⁴ y tuvo entre sus principales fines el de acelerar los esquemas de integración americanos y fortalecer los lazos especiales de amistad, solidaridad y de cooperación entre los pueblos. Los objetivos de las partes en este Tratado se centraron en el hecho de estimular la expansión y diversificación del comercio; promover condiciones de competencia leal en el comercio, así como establecer lineamientos para la cooperación, en el ámbito binacional, regional y multinacional encaminadas a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.⁵⁵

2.1.1.3 Grupo de los 3

México, Colombia y Venezuela anunciaron el 30 de noviembre de 1990 el proceso de una integración basada en un acuerdo trilateral de libre comercio, lo que dio lugar al surgimiento del Grupo de los Tres (G-3), con una nueva dimensión más allá de las acciones en favor de la pacificación y estabilización en Centroamérica, -que eran los principales objetivos hacia los que se habían dirigido anteriormente los esfuerzos del Grupo de Contadora-.

⁵³ *Ibid*, p. 337.

⁵⁴ Según el Artículo XXIV del GATT, las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras deben establecerse conforme a un plan y un plazo razonables.

⁵⁵ *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica*. Ed. Gernika, México, 1994, p.9.

Sin embargo, no fue sino hasta el 13 de junio de 1994, cuando el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari llegó a Cartagena de Indias, Colombia, donde junto con los presidentes Cesar Gaviria, de Colombia y Rafael Caldera, de Venezuela, firmó el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3), cuyas economías sumaban un valor de producción combinado de 440 000 millones de dólares, es decir, casi el 40% del producto de la región. El Tratado implicaría para los productores mexicanos el acceso a un mercado potencial de cerca de 55 millones de consumidores, lo cual constituía una excelente oportunidad para diversificar el destino de sus exportaciones e identificar nuevas opciones de negocios.⁵⁶ Este nuevo tratado, de conformidad con las reglas del GATT, fijó como prioridades, el profundizar las relaciones económicas, así como impulsar de manera decidida el proceso de integración latinoamericana.

Las tres partes manifiestan que los objetivos en que se centraría el tratado serían: estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal en el comercio; aumentar las oportunidades de inversión; proteger y hacer valer los derechos de la propiedad intelectual; establecer los lineamientos para la cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada (la cooperación) a ampliar y mejorar los beneficios del tratado. El tratado entró en vigor el primero de enero de 1995 y tendrá una vigencia mínima de tres años, una vez transcurrido ese plazo, su duración será indefinida.⁵⁷

2.1.1.4 Asociación de Estados del Caribe

En junio de 1994, en Cartagena de Indias, Colombia, nació la Asociación de Estados del Caribe (AEC), cuyo objetivo es lograr una integración económica, así como la ampliación del comercio y el turismo en la región; nuestro país además de ser miembro fundador fue el primer país que

⁵⁶ *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Sexto año, enero 1994-diciembre 1994, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE, p. 296-301.*

⁵⁷ *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.* Ed. Gernika, México, 1994 P.p. 7-9.

ostentó la Presidencia del Consejo de Ministros de este organismo que inició formalmente su operación en agosto de 1995. Dicha organización está integrada por 25 Estados miembros.⁵⁸

La AEC persigue, frente a los desafíos que vive la región, la optimización de oportunidades para todos los países miembros mediante la cooperación y la acción conjunta y concertada. La AEC pretende fortalecer los lazos económicos y políticos, así como abrir espacios para que los países miembros puedan participar del proceso de globalización, que quiérase o no todos los países del mundo viven.

2.1.1.5 Bolivia

Finalmente, se concluyó un Tratado de Libre Comercio con la República de Bolivia el 10 de septiembre de 1994, este tratado viene a fortalecer los esquemas de integración americanos que se vinieron suscitando en este período, además de crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados por ambos países. Además cabe destacar que este tratado busca alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre las Partes, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico.

Los objetivos trazados por las partes estuvieron enfocados en estimular la expansión y diversificación del comercio; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; promover condiciones de competencia leal; proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual y establecer lineamientos para la cooperación en el plano bilateral, regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.⁵⁹ Este entró en vigor el primero de enero de 1995.

⁵⁸ Esos países son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, San Cristobal y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tobago y Venezuela. Francia participa también como Estado Asociado a título de Guadalupe, Guyana francesa y Martinica.

⁵⁹ *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia*. Ed. Gernika, México, 1994, p. 9.

2.1.2 Cuenca del Pacífico

Otra de las áreas de intensa actividad comercial en la que se promovieron los intereses de nuestro país, fue la Cuenca del Pacífico, que en 1993 representó para México el tercer mercado de nuestro comercio exterior.

Los vínculos de nuestro país con ésta dinámica zona se fortalecieron a raíz de la gira realizada en 1990 por el presidente Salinas y también mediante la visita de algunos funcionarios de esas naciones a México, en las que se exploraron las posibilidades de estrechar relaciones de cooperación e intercambio comercial.

De esta forma, el resultado de estas visitas recíprocas no se hicieron esperar, ya que el volumen de intercambio comercial de México con el Pacífico Asiático se incrementó de manera considerable, alcanzando en 1993 un valor total de más de 9000 millones de dólares.⁶⁰

En lo correspondiente a la inversión directa, la región contribuyó con el 5% del total de la inversión acumulada en ese mismo año.⁶¹

Por la importancia que México concede a esta región, nuestro país promovió paralelamente su ingreso a los mecanismos de concertación y cooperación de la zona. Así, el 21 de mayo de 1991 fue aceptado como miembro de pleno derecho en el Consejo de Cooperación Económico del Pacífico Asiático (PECC, por sus siglas en inglés). Asimismo, nuestro país participa a través del sector empresarial en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés) organismo orientado a estimular el comercio y la inversión.

Además, en la región Asia-Pacífico la cual se ha convertido en la zona más dinámica del comercio mundial, en la que nuestro país por tener frontera natural con esta cuenca, decidió adherirse al Mecanismo de Negociaciones de APEC (Asian-Pacific Economic Cooperation, por sus siglas en inglés), el 18 de noviembre de 1993, para participar en las decisiones que se toman al interior de

⁶⁰ Fuente: INEGI.

⁶¹ Fuente: Secofi.

este organismo, encaminadas a incrementar el desarrollo económico de la región mediante la cooperación y la liberalización progresiva de los flujos comerciales.⁶²

La adhesión de México a APEC sirvió como punto de partida para incrementar la presencia económica de nuestro país en la región.

2.1.3 América del Norte

México negoció junto con Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el primero de enero de 1994, mediante el cual se conformó una importante zona comercial que permitirá elevar la capacidad exportadora de nuestro país y el allegamiento de tecnología y de mayores inversiones productivas. El TLCAN es de gran relevancia para el comercio mexicano, ya que tan sólo con estos dos países se totalizó el 81% de todas nuestras transacciones de bienes, servicios y mercancías durante 1995.⁶³

El tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes en las que se concentran los acuerdos logrados en materia de desgravación arancelaria, comercio de bienes y servicios así como las reglas de origen. Asimismo, el TLCAN contiene las disposiciones acordadas para la solución de controversias entre las partes.

Algunas ramas industriales por sus características, ameritaron un capítulo especial, como la industria textil, el sector automotriz, el agropecuario, el financiero y el energético. En el tratado también se incluyeron los acuerdos alcanzados en materia de compras públicas, así como las medidas relativas a la protección de la propiedad intelectual y salvaguardas.

⁶² Después de dos años de intensas gestiones diplomáticas, nuestro país obtuvo su ingreso como miembro de pleno derecho al Consejo de Cooperación Económica (APEC según sus siglas en inglés) que desde su creación en 1989 reunía a los cancilleres y ministros de Comercio de las 15 economías más importantes de la zona, y que, de hecho, se había convertido ya en el más importante de los órganos multilaterales de la región. Como es el caso de la FPAP (Foro de Líderes Parlamentarios de la Región Asia- Pacífico), México fue el primer país latinoamericano que consiguió ingresar a dicho organismo que, como instancia de diálogo y concertación a nivel gubernamental, constituía un foro privilegiado para el diseño de políticas acordes con la creciente interdependencia económica entre los Estados de la Cuenca del Océano Pacífico. *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Quinto año, enero 1993-diciembre 1993*, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE, p. 565.

⁶³ Fuente: *The World Bank Atlas, 1995*.

Una vez concluida la negociación del TLCAN, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá decidieron negociar dos acuerdos de cooperación trilateral paralelos al Tratado: uno en materia ambiental y otro en cuestiones laborales.

Algunas de las ventajas del tratado para México se reflejaron en los hechos, pues tan sólo las exportaciones mexicanas para 1993 hacia los Estados Unidos -antes de entrar en vigor el TLCAN- eran, según INEGI de 43,067,637 dólares. Por ese mismo concepto, pero para 1994, ya con la entrada en vigor del TLCAN el monto se ubicó en 51,854,896 dólares, es decir que hubo un aumento del 20.4% con respecto al año anterior.⁶⁴

Las inversiones extranjeras también observaron un aumento sustancial, ya que la IED captada a lo largo de 1994 (8,026.2 millones de dólares) superó en 63.8% a la recibida en 1993 (4,900.7 millones de dólares) y constituyó un récord histórico en la recepción anual de IED.⁶⁵

El dinamismo de la IED se explica en gran medida por la promoción al ingreso de este tipo de inversión, derivado de la entrada en vigor del TLCAN y la aplicación de la Nueva Ley de Inversión Extranjera.

2.1.4 Europa

El gobierno de la República ha otorgado una alta prioridad a la relación con Europa, y prueba de ello es el enorme dinamismo que ha manifestado nuestro país para lograr una mayor inserción en esa región. Además, el 26 de abril de 1991, en Luxemburgo, se suscribió el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, el más extenso que la Comunidad Europea hubiese suscrito con país alguno de América Latina y Asia hasta entonces. Este acuerdo cuenta con una cláusula evolutiva que le permite incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos.

⁶⁴ Fuente: INEGI, "Estadísticas del Comercio Exterior de México", enero-julio de 1995, Volumen XVIII, Número 7, p. 90.

⁶⁵ Fuente: Secofi, "Evolución de la inversión extranjera directa en México en 1994".

El acuerdo de 1991, denominado de “Tercera Generación”, cubre tanto los aspectos comerciales y de cooperación económica, como la transferencia de tecnología, el desarrollo agroindustrial, las telecomunicaciones, la protección al medio ambiente, entre otros. Firmado por cinco años, este acuerdo es renovable año por año.

Además, la importancia de la relación México-UE se vio reflejada en la visita que realizó a la capital mexicana el entonces Presidente de la Comisión Europea, el francés Jacques Delors, los días 16 y 17 de marzo de 1993, retribuida por la que realizó a la sede de la Comisión Europea, en Bruselas Bélgica, el Presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, el 23 de septiembre de 1993.⁶⁶

2.1.4.1 Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD). México participó como miembro fundador del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) para los países de Europa del Este.

El BERD fue la primera institución financiera internacional creada en la post guerra fría, que surgió como resultado de acciones concertadas principalmente de los países de Europa Occidental, de apoyar a los países de Europa Central y del Este y a la ex-Unión Soviética durante el difícil proceso de transición del sistema comunista al de economía de mercado.

El BERD “pertenece a la familia de los bancos regionales de desarrollo que comprende al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Washington, al Banco Asiático de Desarrollo en Manila y al Banco Africano de Desarrollo en Abidjan”.⁶⁷

Es importante destacar que esta es la primera vez en la que México participa en una institución financiera internacional en donde no es un país receptor de financiamiento, tampoco es un país

⁶⁶ Delegación de la Comisión Europea en México, “*La Unión Europea y México*”, México, s/f.

⁶⁷ Cabrera, Edgardo, “*El BERD: una respuesta de Occidente a la transición de los países ex comunistas*”, El Mercado de Valores, Núm 3, marzo de 1994, p.16.

vecino de la región beneficiada. Asimismo nuestro país no tiene un intercambio comercial importante con los países de la región de Europa Oriental.⁶⁸

Para México, participar en el BERD significa tener una mayor presencia en el sector financiero, no sólo en los países que son clientes del Banco, sino también en Europa Occidental.⁶⁹ El BERD es un foro no sólo de promoción de las exportaciones nacionales hacia una zona que es relativamente nueva para México, sino también representa una oportunidad para diversificar inversiones mexicanas en nuevos mercados.

2.1.4.2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En mayo de 1994 nuestro país se incorporó como miembro de pleno derecho a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), hecho que significó que México se incorporara a las 24 economías más avanzadas del mundo.⁷⁰

La participación de México en la OCDE lo vincula particularmente con Europa, ya que 19 de sus 24 países miembros son europeos y han hecho de esta organización uno de los mecanismos más completos y eficaces para intercambiar información sobre políticas gubernamentales y coordinar acciones al respecto.⁷¹

2.1.4.3 Banco Europeo de Inversiones (BEI): Por otra parte, el 9 de marzo de 1995, se firmó en Luxemburgo un Acuerdo Marco de Cooperación Financiera entre el Banco Europeo de

⁶⁸ Durante 1994 el comercio total de México con los países de Europa Oriental ascendió a 306,884 miles de dólares. de los cuales 8,407 fueron exportaciones mexicanas hacia esa región, mientras que importamos un total de 298,477 dólares, presentando una balanza comercial deficitaria para México de 290,070 dólares. En términos porcentuales, Europa Oriental representó en 1994 el 0.002% del comercio exterior mexicano. Fuente: *INEGI*.

⁶⁹ El BERD ha sido un actor importante y activo en la compra de certificados de la tesorería de la federación (CETES). En marzo de 1993 hizo la primera compra de CETES, y para noviembre de ese mismo año ya había invertido 372.5 millones de dólares en ese instrumento, monto que representó más del 10% de la cartera de inversión del Banco. Cabrera, Edgardo, *Op. cit.*, p. 19

⁷⁰ Estas son: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, España, Canadá, Holanda, Australia, Suecia, Suiza, Bélgica, Austria, Dinamarca, Turquía, Finlandia, Noruega, Portugal, Grecia, Irlanda, Nueva Zelanda, Luxemburgo e Islandia.

⁷¹ Secofi, "Mexico in the OECD: Establishing Partnerships for growth", México, junio de 1994.

Inversiones (BEI)⁷² y los Estados Unidos Mexicanos, con el propósito de que este banco Europeo conceda préstamos a nuestro país y a cualquier sociedad privada, semipública o pública, constituida de conformidad con la legislación mexicana, independientemente de que en ella participen o no inversionistas extranjeros.

Como hemos podido observar, la globalización e interdependencia de las economías y la consecuente competencia entre todos los países para atraer recursos económicos del extranjero a sus mercados, colocaron a México ante la necesidad de replantearse con mayor agudeza sus relaciones con el resto del mundo. Esta reconsideración condujo al gobierno a llevar a cabo una política exterior diversificada, acorde con las nuevas condiciones impuestas por un mundo más competitivo y cambiante, así como por una compleja realidad interna distinta a la de otros años.

2.2 SOBERANIA E INTERDEPENDENCIA: CONCEPTOS MEXICANOS DE IMPORTANCIA EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACION.

Como hemos venido observando, México está cerrando el Siglo XX inmerso en el proceso económico de la globalización económica y de la compleja interdependencia. Se trata de un momento estratégico en lo que se refiere a la organización y reorganización de la actividad económica transnacional.

Creemos que, tratar de volver a un modelo económico sustentado en un desarrollo hacia adentro y sólo poder abrir ciertos sectores selectivos dentro de la economía nacional, sería entrar en un retroceso histórico de la evolución de las transformaciones económicas. Definitivamente, en la actualidad la globalización es un hecho y no una opción, aunque claro está que este fenómeno tiende a acentuar la interdependencia entre las naciones del mundo y a intensificar la competición internacional por los mercados.

⁷² El BEI es un organismo de derecho público internacional y está facultado por el Tratado constitutivo de las Comunidades Europeas a conceder préstamos a países terceros a la Comunidad, además de poder participar en la financiación de proyectos de inversión con los terceros países.

El fortalecimiento del proceso globalizador se debe principalmente a los avances realizados en los medios de información y de la tecnología, lo cual ha traído como resultado que se le llame la Tercera Revolución Tecnológica,⁷³ ésta ha traído consigo un cambio en las formas y modos de producción y de los modelos de consumo, reduciendo el tiempo y las distancias entre las distintas regiones del planeta.

Además habría que recordar que los gobiernos nacionales han dejado de ser los únicos protagonistas dentro del contexto internacional, lo que ha llegado a significar que exista una agudización de la competencia entre las grandes potencias industriales hacia la búsqueda de nuevas formas de cooperación económica.

Como resultado de esta dinámica, se abre una profunda revisión de concepciones del desarrollo nacional y de la idea de soberanía económica, basadas en nociones como la autodeterminación y autonomía. Actualmente creemos que no existen economías ni empresas nacionales propiamente dichas y además, los conceptos de crecimiento y desarrollo se han visto en proceso de ser replanteadas por el funcionamiento de los mercados globales. En tanto, la interdependencia y la globalización conducen a una revisión teórica e histórico-crítica en torno al Estado y, por ende, a los conceptos de soberanía e interdependencia.⁷⁴ Sin embargo, hay que tener bastante cuidado porque es precisamente en este campo, el de las ideas y el de la cultura, en los que la globalización nos ofrece un ámbito muy delicado para las sociedades conservadoras.

Ante estos hechos podemos decir que la globalización de las economías nacionales, ha provocado no sólo una globalización de los procesos productivos o de las comunicaciones, sino también de la sociedad, ya que actualmente casi nadie queda afuera del mundo del Internet; televisión por cable; series radiofónicas; notas periodísticas que se desarrollan en determinado país pero que afectan de alguna forma al mundo; de la mensajería mundial, etc., todo como parte de un mismo sistema mundial: la globalización.

⁷³ Villarreal, René, *Liberalismo Social y Reforma del Estado, México en la Era del Capitalismo Posmoderno*, F.C.E., México, 1993, p. 61-63.

⁷⁴ Villarreal, René, "La Globalización económica" *Revista Mexicana de Política Exterior*, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, Publ. trimestral, No. 35, verano 1992, p. 45.

Sin embargo hay que aclarar que existen versiones encontradas en torno a que sí el proceso de la globalización conlleva de forma inherente, un mayor número de desventajas o de oportunidades para ciertos países.

Existen personas preocupadas por ~~saber si el mundo~~ va a quedar homogeneizado por la globalización compartiendo las mismas series televisivas, noticias, artistas, estrellas deportivas, canciones, éxitos radiofónicos, etc. Pero existen también personas -a las que nos sumamos- a los que verdaderamente hay que poner atención y que son los que realmente están preocupados, y son aquellos que piensan que se debe sacar la mejor ventaja posible por disminuir esos problemas a los que nos enfrenta esta "aldea global" y luchar contra las flagrantes y crecientes desigualdades sociales; por ejemplo: que se tenga un mejor acceso a la asistencia médica, poder obtener las mismas oportunidades educativas y alimenticias, mejores oportunidades de empleo, con un salario justo y bien remunerado, capacitación laboral, etc. Ante estos hechos, es en donde verdaderamente podemos demostrar nuestra inteligencia y capacidad para poder equilibrar nuestra sociedad con los países desarrollados.

Está claro que México tiene cada día mayor presencia a nivel mundial, así como también el mundo tiene una mayor presencia en México, es por ello que a nuestro país le urge reordenar los conceptos clásicos de política exterior. Continuar promoviendo el concepto tradicional de soberanía nacional, fortalecido a partir del fin de la Revolución Mexicana, en el actual contexto de la globalización, es una acción muy peligrosa, ya que puede traer consecuencias muy negativas para el desarrollo de nuestro país. Es necesario que vayamos haciendo conciencia de que hablar de globalización conlleva, de manera necesaria a hablar de espacios de interdependencia creciente.⁷⁵

Asimismo, hablar de mayores espacios de interdependencia obliga a comprender una reducción progresiva de los niveles de soberanía nacional y autodeterminación de los pueblos, involucrados en el complejo proceso de la globalización.

⁷⁵ *Op. cit.* Villareal, René., "Liberalismo Social...", p. 61.

Tal vez ha llegado el momento de aceptar que algunos de los conceptos tradicionales que han regido la política exterior mexicana carecen actualmente de vigencia. Los objetivos planteados por los gobiernos anteriores -que por largo tiempo estuvieron fuertemente vinculados a defender principalmente la soberanía nacional- ya no son los mismos.

A lo largo de nuestra historia hemos sufrido una serie de invasiones extranjeras dentro de nuestro territorio nacional, lo cual nos ha hecho sentir un sentimiento antiextranjero, éste se ve reflejado en el hecho de que por más de tres décadas se instrumentó la política de sustitución de importaciones, con el objetivo de lograr un desarrollo económico, tecnológico, social, financiero, etc., hacia “adentro” sin permitir, o restringiendo en algunos casos, la participación extranjera en los procesos productivos de nuestro país

Incluso aún hoy en día siguen existiendo los falsos discursos de algunos de nuestros políticos nacionales invocando y venerando la defensa de la soberanía nacional con objetivos simple y llanamente proselitistas, a pesar de que cada vez comparten más sus decisiones y políticas económicas principalmente, con el gobierno y pueblo de los Estados Unidos, sin darse cuenta de que cada vez el pueblo mexicano cree cada vez menos en estas mentiras.

Además actualmente muchos de estos servidores públicos continúan aclamando el derecho de autodeterminación del pueblo mexicano y el respeto a la no injerencia de otros países en los asuntos internos de la nación, a pesar de que situaciones tan claras como la integración a los mercados financieros internacionales; el impacto cada vez mayor de las tasas de interés norteamericanas sobre la deuda interna y externa; la membresía en la organización de los países más ricos del mundo, la OCDE; el TLCAN, etc., hacen cada día más difícil el que nuestro país pueda de una manera libre y autónoma determinar aspectos tan delicados como la política económica.

Creemos particularmente que el proceso de integración regional de América del Norte nos plantea a los mexicanos un sinnúmero de oportunidades y amenazas. La rapidez de las transformaciones por las que ha pasado el mundo en general, y la economía mexicana en particular, nos obliga

hacer un esfuerzo por adaptar a las nuevas demandas, los conceptos e instituciones que fueron diseñados para circunstancias del pasado.

Asimismo, el ritmo acelerado de la regionalización de los mercados y los procesos productivos ha creado una brecha entre la realidad de la integración económica y el marco político que establecían las políticas públicas en economía internacional.

Promover a México en el exterior demanda un esfuerzo de sofisticación y depuración de los antiguos mecanismos de promoción. Los argumentos transnacionales mexicanos de soberanía e interdependencia ya no son los mismos. El TLCAN abre enormes posibilidades para la atracción de capitales productivos a México. Pero por sí sólo el TLCAN no basta para atraer las inversiones y los empleos que con tanta urgencia demanda nuestro país. Si se sigue promoviendo al México actual con los mismos instrumentos de los años setenta y ochenta, se están perdiendo inversiones, empleos y oportunidades de crecimiento, y se corre el riesgo de lanzarnos hacia la apertura económica con un obsoleto proyecto de nación.

Por lo tanto, es necesario revisar los conceptos tradicionales de política exterior que fueron diseñados en épocas pasadas, para necesidades anteriores. Para el México actual, los niveles de integración formal e informal con el resto de los países del planeta, significa, sin duda alguna, mayores grados de soberanía compartida.

Por lo tanto creemos que la globalización es una oportunidad para desarrollar nuestras sociedades, pero ello sólo será posible en la medida en la que los sectores más desprotegidos puedan incorporarse y beneficiarse del proceso. Se necesita pues equilibrar nuestras sociedades, lo que requiere de políticas finas y sensibles.

Para el México actual, como para Alemania o España de la Europa de Maastricht, los niveles de integración formal e informal con el resto del planeta, significan mayores grados de soberanía compartida. Asimismo, el impacto de lo exterior en el México futuro es cada día más fuerte, lo que nos invita a reflexionar sobre el impacto de México sobre el mundo futuro.

2.3 LA FORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES INTEGRADOS COMO MANIFESTACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA (AMERICA DEL NORTE, ASIA Y LA UNION EUROPEA)

Una de las características del proceso de la globalización económica que llama más la atención es la integración económica regional, misma que en algunos ámbitos como el comercial, financiero y tecnológico, parece apuntar hacia un estado internacional de creciente importancia. De esta manera, la lógica actual de la economía internacional se encuentra visiblemente definida por la formación de tres bloques geoeconómicos como actores principales del comercio globalizador: la Unión Europea (UE), la Zona Norteamericana de Libre Comercio (ZNLCA) ó Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el bloque del Pacífico Asiático.

Cada una de estas regiones integradas constituye un núcleo de intenso intercambio comercial liberalizado en torno a los cuales giran otros sub-sistemas de naciones que de una u otra forma se encuentran económicamente vinculadas a dichos núcleos. Así, Europa del Este y los países de la ex-URSS conforman la periferia inmediata de la Unión Europea (la cual ya incluye formalmente a los países de la Asociación Europea de Libre Comercio)⁷⁶, mientras que las economías de América Latina forman la periferia natural del bloque Norteamericano⁷⁷, siendo países como China, Nueva Zelanda y Australia la correspondiente zona de influencia del bloque asiático.

Cada de una de estas tres regiones goza de niveles y formas diversas de integración y de un importante monto dentro del comercio internacional. A continuación veremos algunos datos que nos muestran la importancia de estos bloques dentro de la economía mundial, no sin antes puntualizar que no deja de preocuparnos cada vez más la existencia de regiones desarticuladas cuyo aislamiento geoeconomico hace cada día más difícil su incorporación a esta nueva división regional del comercio y la inversión. Tal es el caso de regiones como Africa Central y del Sur, y algunas regiones de la India.

⁷⁶ Excepto Noruega y Suiza.

⁷⁷ De hecho Chile ha expresado su deseo de participar en el TLCAN.

2.3.1 BLOQUE ASIÁTICO

Una de las regiones con mayor dinamismo y potencial económico, es sin duda alguna la asiática.

La intensidad del comercio en esta zona es el resultado fundamental de las políticas económicas que se han desarrollado en esta región, orientadas principalmente al fomento de las exportaciones, además de que la estructura comercial se ha centrado en la producción industrial, reservándose para los países avanzados la exportación de tecnología intensiva en sus productos, mientras que para los países con un menor grado de desarrollo, la producción se ha orientado básicamente hacia los bienes intermedios con menor tecnología y un mayor trabajo intensivo.

En las dos últimas décadas, el peso de los países del bloque asiático (Japón, los miembros de la ASEAN y Australia) en el comercio internacional aumentó de manera significativa. Mientras que en 1970 sus exportaciones ascendieron a 32850 millones de dólares, esto es, 11.3% de las mundiales, en 1989, las cifras fueron de 612,807 millones de dólares, o sea, el 17.8% de las mundiales. Japón ocupó el tercer lugar mundial entre los países exportadores, mientras que Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan se encontraron entre los doce primeros.⁷⁸

Entre el período de 1970 a 1989, el comercio de la zona asiática tendió a concentrarse en su propia región. Las exportaciones intrabloque que en 1970 representaban 29.7% de las totales de la zona, en 1980 llegaron a 32.7 y 37.6% en 1989. (VEASE CUADRO)

⁷⁸ Guillen R., Arturo. "Bloques Regionales y Globalización de la Economía", Revista de Comercio Exterior, mayo de 1994, p. 383.

Exportaciones Intrabloque de la zona asiática

(cifras en miles de millones de dólares y porcentajes de las exportaciones totales)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Australia	1.8	38.0	8.7	39.7	17.2	51.9
Brunei	0.5	100.0	3.8	84.4	1.7	89.0
Corea del Sur	0.3	34.2	5.2	29.8	21.1	34.0
Filipinas	0.5	45.2	1.8	40.1	3.2	45.6
Hong Kong	0.5	19.7	3.8	19.3	30.6	41.9
Indonesia	0.5	65.4	14.3	65.4	14.4	66.3
Japón	4.5	23.2	31.6	24.4	63.6	23.1
Malasia	0.6	44.3	5.6	50.4	17.8	84.5
Singapur	0.7	44.3	8.7	45.1	17.6	39.5
Tailandia	0.4	49.2	n.d	n.d	10.0	49.8
Taiwan	n.d	n.d	n.d	n.d	33.2	63.3
<i>Total</i>	<i>9.7</i>	<i>29.7</i>	<i>83.6</i>	<i>32.7</i>	<i>230.7</i>	<i>37.6</i>

Fuente: ONU, *Year Book of International Trade Statics*, varios números, y FMI, *Directions of Trade Statics, Yearbook*, 1991. Publicado en revista mexicana de comercio exterior, mayo de 1994

Para 1993, la región asiática (APEC)⁷⁹ participó con 6004.1 millones de dólares en el producto mundial, ubicándose en tercer lugar a nivel internacional dentro de este concepto, sólo por debajo de la CEE, que participó con 6448.8 mdd; mientras que los países miembros del TLCAN se ubicaron dentro del producto mundial con un monto de 7287.5 mdd. En términos porcentuales podemos observar que no existió mucha diferencia entre estos tres bloque económicos, ya que APEC participó con 25.51% del Producto Mundial, mientras que la CEE y los países miembros del TLCAN lo hicieron con 27.40 y 30.97%, respectivamente.

⁷⁹ Las cifras y datos sobre APEC que se registran en el presente trabajo excluyen a los miembros del TLCAN, ello con el objetivo de determinar la importancia de este bloque en el contexto internacional.

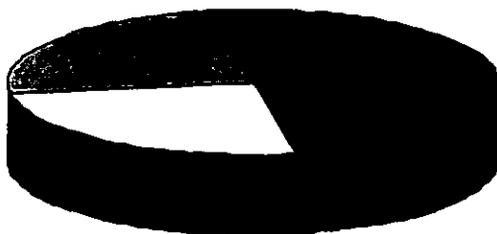
PRODUCTO MUNDIAL (1993)

PAIS	Valor MMD	Crecimiento del PIB real	Participación de la producción
Mundo	23533,6	2,5**	100,00
Resto del mundo	3793,2	n.d.	16,12
<i>TLCAN</i>	<i>7287,5</i>	<i>3,01</i>	<i>30,97</i>
Estados Unidos	6387,7	3,1	27,14
Canadá	574,9	2,2	2,44
México	324,9	0,8	1,38
<i>APEC*</i>	<i>6004,1</i>	<i>4,2</i>	<i>25,51</i>
Japón	3926,7	-0,2	16,69
China	581,1	13	2,47
Corea	338,1	5,7	1,44
Resto APEC	1158,2	n.d.	4,92
<i>Unión Europea (UE-12)</i>	<i>6448,8</i>	<i>-0,17</i>	<i>27,40</i>
Alemania	1910,8	-1,1	8,12
Francia	1251,7	-1,5	5,32
Italia	991,4	-1,2	4,21
Reino Unido	941,4	2,2	4,00
Resto de UE	1353,5	0,12	5,75

* Las cifras de APEC no incluyen a los miembros de TLCAN.

** Excluye a la UE.

PARTICIPACION DE LOS BLOQUES EN EL PRODUCTO MUNDIAL



Para este mismo año, la participación del bloque asiático en el comercio mundial fue muy importante, al registrar un 25.66% del total de las exportaciones mundiales, es decir, que esta región exportó 946.23 miles de millones de dólares, cifra superior registrada por la Zona Norteamericana de Libre Comercio (ZNLIC), la cual exportó 652.81 mmd, llegando a representar un 17.71% de las exportaciones mundiales. APEC sólo fue superada por la CEE en este rubro, ya que la región europea participó en el 35.26% del total mundial en este renglón, es decir, que en recursos monetarios la CEE exportó 1,299.96 mmd.

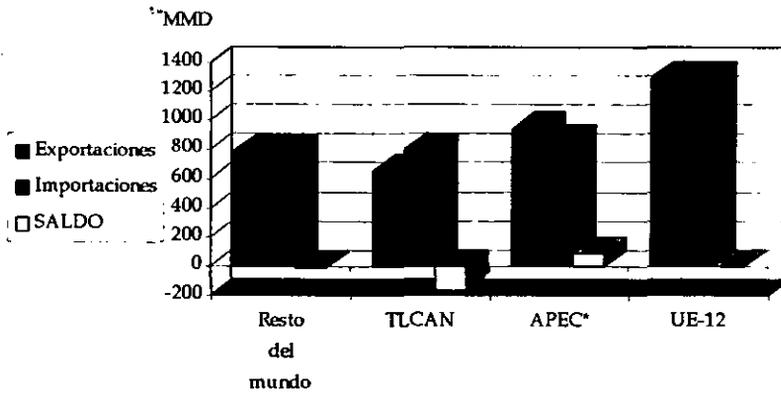
Parte de la importancia de esta zona a nivel mundial radica en el monto registrado de las transacciones que se realizaron dentro de ella. Un claro ejemplo se demuestra por el monto registrado en las importaciones; pues tan sólo el 22.92% de las importaciones mundiales se realizaron en esta zona, es decir que el monto se ubicó en 861.01 mmd.

COMERCIO MUNDIAL (1993)

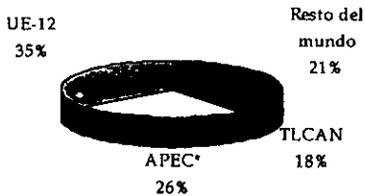
PAIS	Exportaciones MMD	Participación exportaciones	Importaciones MMD	Participación importaciones
Mundo	3,686.70	100.00	3,756.80	100.00
Resto del mundo	787.67	21.36	795.34	21.17
TLCAN	652.81	17.71	805.47	21.44
Estados Unidos	464.83	12.61	603.31	16.06
Canadá	140.75	3.82	138.29	3.68
México	47.23	1.28	63.88	1.70
APEC*	946.23	25.67	861.01	22.92
Japón	362.58	9.83	240.71	6.41
China	91.61	2.48	103.55	2.76
Corea	83.54	2.27	84.34	2.24
Resto de APEC	408.50	11.08	432.41	11.51
Unión Europea (UE-12)	1,299.96	35.26	1294.98	34.47
Alemania	364.28	9.88	329.51	8.77
Francia	207.70	5.63	200.40	5.33
Italia	168.45	4.57	147.54	3.93
Reino Unido	180.18	4.89	205.39	5.47
Resto de UE	379.36	10.29	412.14	10.97

* Las cifras de APEC excluyen a los miembros de TLCAN.

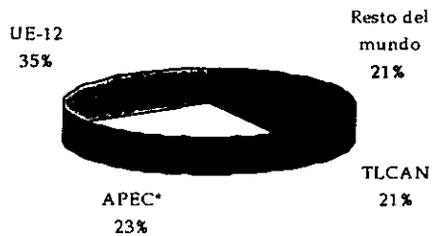
BALANZA COMERCIAL DE LOS BLOQUES



PARTICIPACION DE LOS BLOQUES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES



PARTICIPACION DE LOS BLOQUES EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES



* Las cifras de APEC excluyen a los miembros de TLCAN.

FUENTE: Direction on Trade Statistics, Yearbook 1994, FMI

2.3.2 AMERICA DEL NORTE

Las relaciones de México con sus vecinos del Norte: Estados Unidos y Canadá tuvieron alta prioridad en el sexenio salinista. En particular el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá fue de gran trascendencia, pues nuestro país realiza más de tres cuartas partes de su comercio exterior con estos países.

Terminada la guerra fría, resultaba importante el que nuestro país buscará una mejor y más respetuosa relación bilateral con sus vecinos del norte. De este modo, se dieron pasos significativos en el fortalecimiento del diálogo bilateral entre México y los Estados Unidos, asimismo, se avanzó en la renegociación de la deuda externa contraída por nuestro país y se concluyeron las negociaciones del TLCAN, que incluyó también a Canadá. El TLCAN establece reglas claras para dar certidumbre al comercio de bienes y servicios y a la inversión, lo que convirtió al norte del continente americano en la zona de libre comercio más grande del mundo.⁸⁰ Así, la entrada en vigor del TLCAN convirtió a México en uno de los países más atractivos para comerciar e invertir.

Para México, la presencia canadiense en el TLCAN vino a ampliar los horizontes de su comercio y a abrir nuevas perspectivas para su acción en la zona.

Por ello, México es ya parte de un proyecto regional en proceso, y como tal tiene que actuar en el concierto económico internacional. Sus niveles de integración comercial con Estados Unidos y Canadá cada vez le permiten menos desenvolverse con plena independencia en sus interrelaciones con la economía global. Esto es un hecho real, independientemente del escaso nivel de comprensión de la sociedad mexicana sobre lo que le está sucediendo a México desde que se decidió integrarlo al mundo e inclusive de la lentitud con la que evolucionan los nuevos conceptos socioeconómicos en el país. México ya es parte integral del bloque norteamericano y de la inercia comercial interregional entre los grandes bloques mundiales: la Unión Europea, el Sudeste Asiático y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Como todo proceso de regionalización económica, la integración regional en la Zona Norteamericana de Libre Comercio (ZNL) tiene ventajas y desventajas, implica riesgos y oportunidades. Creemos que el reto clave está en que las mayorías logren explotar los aspectos positivos y benéficos de esta nueva realidad.

⁸⁰ Esta zona cuenta con 360 millones de habitantes y un PIB de 6 millones de dólares. Fuente: *Secofi*.

Uno de los efectos más importantes del TLCAN es la posibilidad de su ampliación hacia América Latina. Actualmente el gobierno chileno está haciendo las gestiones necesarias para adherirse a la ZNLC.

En ocasión de la Cumbre de las Américas, celebrada en Denver, Colorado, el 29 de junio de 1995, los ministros de comercio de 34 naciones del continente Americano, planearon la creación de la zona de libre comercio de las Américas, la más grande del mundo para el año 2005. El motor central de tal promesa es precisamente el TLCAN junto con el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

Sin embargo, uno de los rasgos principales del TLCAN es la desigualdad económica entre los países miembros. Para 1992, el PIB per capita de México era de 3,200 dólares anuales , mientras que este mismo indicador nos mostraba para los Estados Unidos 21,000 dólares. Además, los Estados Unidos y Canadá sumaban 250 millones de habitantes, contra 85 millones de mexicanos.

Por ello, para tratar de corregir esta disparidad, se establecieron dentro del TLCAN, condiciones diferentes para cada uno de los países; en términos de desgravación arancelaria como referencia, hablaremos del caso de la industria textil que ejemplifica bien esta situación.

Con la entrada en vigor del TLCAN se suprimieron todas las cuotas existentes en Estados Unidos. México puede ahora vender hilos, telas y prendas de vestir, hechos en México en las cantidades que quiera.

De inmediato se quitaron los impuestos para casi la mitad de los productos que México vende a Estados Unidos. Para la otra mitad se bajaron los impuestos, que en algunos casos llegaba al 65%, a solamente 20% como máximo. Estos impuestos se eliminarán en un plazo de 10 años.

Canadá suprimió de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones, mientras que México a cambio, eliminó solamente 20% de sus compras textiles en Estados Unidos y el 47% en Canadá.⁸¹

Los objetivos principales del TLCAN son:

- A) la liberalización del comercio y de las inversiones a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en un período máximo de 15 años;
- B) un mayor flujo de bienes y servicios;
- C) reconocimiento de la asimetría de los tres países miembros;
- D) creación de mecanismos de solución de controversias;
- E) concordancia del TLCAN con los principales postulados de la OMC
- F) mejoramiento del medio ambiente, y
- G) elevar la calidad y el nivel de vida de los trabajadores.

Para poder asegurar estos dos últimos objetivos, se concluyeron el 12 de agosto de 1993, las negociaciones en materia ambiental y labora, con la firma de dos acuerdos paralelos en estas áreas.

El TLCAN y los acuerdos paralelos crearon una zona de libre comercio en armonía con el artículo XXIV del GATT (hoy OMC).

Así pues, uno de los atractivos económicos de México, desde la perspectiva del capital transnacional, es la de pertenecer a la ZNL. Este hecho permite en la práctica ofrecer las ventajas del mercado norteamericano al inversionista exportador que se instale en nuestro país.

Las estrategias y técnicas de promoción que ignoren las tendencias económicas de la globalización, muy probablemente representarán un obstáculo para el desarrollo equilibrado de un México cada vez más abierto e internacionalizado. Los recientes parámetros requieren de nuevos

⁸¹ Véase, Scoffi, *¿Qué es el TLC?. sf*

enfoques. Mientras más complejo se torne el proceso de integración en Norteamérica, mayor será la necesidad de reconstruir los programas de promoción externa de las entidades públicas como el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext),⁸² de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)⁸³ y de Nacional Financiera (Nafin).⁸⁴

En este contexto vale la pena subrayar el papel que puede y debe jugar dentro de la economía tanto la inversión extranjera como el comercio en el México actual. Sin ser la panacea a los problemas que enfrentamos actualmente, hay que tener siempre presente que la IED y el comercio significan sin duda alguna más empleos (y con mayor certeza también, más exportaciones) para nuestro país. Sin embargo, es necesario que puntalicemos que por el simple hecho de formar parte del mercado norteamericano y de tener una extensa red de tratados comerciales firmados con nuestros socios en todo el mundo, no se nos abrirán las puertas para ingresar al “primer mundo” como por arte de magia.

Un dato importante que consideramos hay que señalar, es que a partir de la entrada en vigor del TLCAN, para el capital productivo extranjero hoy nuestro país resulta mucho más atractivo como plataforma de exportación que como mercado en sí. Como base exportadora, México ofrece el mercado de los Estados Unidos y Canadá.

Así pues, cualquier estrategia mexicana para atraer la IED y poder fortalecer el mercado interno, deberá procurar ofrecer los mercados de Estados Unidos y Canadá al socio extranjero, resaltando las ventajas de la infraestructura productiva del México actual, del TLCAN y de las redes regionales de telecomunicaciones que se encuentran en intenso proceso de expansión. Debemos olvidarnos de las viejas estrategias de promoción que se limitaban a prometer, entre otras cosas:

⁸² Bancomext, detecta y promueve oportunidades de inversión a través de varias agencias comerciales en todo el mundo. Provee de información, entrenamiento y aconseja en todo lo concerniente a las áreas financieras, comerciales y legales, ello con la finalidad de facilitar las transacciones comerciales y la inversión extranjera. De igual manera, otorga financiamiento para las actividades exportadoras y de importación.

⁸³ Secofi. Básicamente actúa como un consejero para los inversionistas extranjeros considerando sus transacciones dentro de nuestro país, aunque también trabaja en la identificación de negocios concretos, oportunidades y ayuda en igualar el proceso entre las compañías, ya sea extranjera o nacional.

⁸⁴ Nafin, como órgano corporativo de desarrollo del Banco de México, también participa en la promoción de la IED, con ello se proporciona la ayuda necesaria para operar negocios extranjeros con créditos negociados con bancos del exterior para importar ingresos y equipo: inversiones conjuntas con IED, operaciones de tipo de cambio y algunos otros servicios para inversionistas no-directos.

los cuantiosos e inagotables recursos naturales; el tamaño de su población y sus rápidos niveles de crecimiento y el tradicional marco de estabilidad política.

2.3.3 LA UNION EUROPEA

El proceso de integración económica entre los quince países de lo que hasta hace poco era la Comunidad Europea (Ahora Unión Europea a partir de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht en noviembre de 1993) no ha sido de carácter lineal y progresivo, al contrario entre 1957⁸⁵ y 1995 han habido bastantes obstáculos y periodos de estancamiento. Incluso hoy en día permanece en Europa Occidental la controversia sobre los pros y los contras de la integración europea. Sin embargo, el proceso continua y existe una larga fila de Estados naciones que esperan a las puertas de la UE, el momento en que serán aceptados como miembros⁸⁶.

La Comunidad Europea es una de las iniciativas más exitosas de la segunda mitad del siglo XX: Se puso en marcha en 1951, cuando seis Estados asociados por la guerra (Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo) decidieron unir sus recursos industriales básicos de acero y carbón para impedir la posibilidad de una nueva guerra entre ellos. Cuarenta y cinco años después, se ha convertido en una Unión de quince estados miembros⁸⁷ y representa quizá la principal potencia económica y comercial del mundo.

En el proceso europeo como lo señala la teoría económica para cualquier nación, es posible diferenciar etapas como lo muestra el siguiente cuadro.

⁸⁵ En 1957 se instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) mediante el Tratado de Roma.

⁸⁶ Desde Polonia, Lituania, Letonia, Estonia, la República Checa, Turquía, Rusia, Chipre, Malta hasta Kazakhsan. una cantidad considerable de naciones han comenzado a organizar sus políticas internas de tal forma que les permitan cumplir con los requisitos macroeconomicos y políticos que Brusélas demanda para considerar su adhesión.

⁸⁷ En 1973 se sumaron a los Seis Estados asociados, Dinamarca, Irlanda y Gran Bretaña. Posteriormente, en 1981 se sumó Grecia. Para 1986, de igual forma lo hicieron los Estados de España y Portugal. Finalmente, en 1995 se adhirieron Austria, Finlandia y Suecia.

Categorías de la Integración Económica

	Eliminación de tarifas o cuotas arancelarias	Arancel externo Común	Libre Circulación de Factores	Armonización de políticas económicas	Unificación de políticas
1. Área de Libre Comercio	X				
2. Unión Aduanera	X	X			
3. Mercado Común	X	X	X		
4. Unión Económica	X	X	X	X	
5. Integración Económica Total	X	X	X	X	X

De esta forma, se han experimentado grados variables de integración en Europa, desde la constitución de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea (CEE) hasta la Unión Europea y la instrumentación del Espacio Económico Europeo (EEE). La zona europea de libre comercio por lo tanto, permitió eliminar aranceles y restricciones cuantitativas al intercambio de mercancías, mientras que por la unión aduanera se levantó una barrera arancelaria común para países no comunitarios.

Un grado más alto de integración alcanzado por la ahora Unión Europea con los 15 países en el mercado común, permitiendo la libre movilidad de factores de la producción, como prerequisite para la integración formal de políticas, al menos inicialmente en términos económicos, fiscales, sociales y monetarios, cuya orientación es crear una moneda única a partir de 1999.

De esta forma es como se ha ido integrando gradualmente la Unión Europea. De manera particular, las relaciones actuales entre México y esta región se rigen por el acuerdo Marco de Cooperación de 1991. Los intercambios entre ambas partes están caracterizados por un déficit importante de la

balanza comercial mexicana que se ha incrementado desde 1989. De hecho, la apertura unilateral del país a partir de 1986, favoreció el crecimiento de las exportaciones comunitarias hacia nuestro país.

La UE es el segundo socio comercial de México, mientras que México sólo constituye el vigésimo octavo socio extracomunitario.⁸⁸ En 1993, el comercio de México con ésta región europea representó el 8.4% de el comercio total con la Unión Europea. Cinco Estados miembros se compartieron el 87.6% de sus intercambios totales con nuestra nación: Alemania (31.1%), España (22%), Francia (18%), Italia (8.6%) y Reino Unido (8%). Siendo España el primer cliente de México y Alemania nuestro principal proveedor.

La UE realiza con México no más del 0.8% de sus intercambios totales.⁸⁹

Alrededor de un 50% de los productos mexicanos exportados hacia la UE son productos manufacturados (maquinaria y bienes de equipo, productos químicos, siderúrgicos, motores para automóviles, textiles y vestidos). En cuanto a las compras de México, el 90% son productos manufacturados, de las cuales el 50% son maquinaria o equipo de transporte.

De esta manera tenemos que en los últimos años los intercambios entre ambos socios se intensificaron, beneficiando en mayor medida a la UE.

Como veremos en el siguiente capítulo, el comercio de México con su segundo socio es muy inferior al que tiene con su vecino norteamericano, a pesar de que con el acuerdo firmado en 1991 ambas partes se comprometieron a desarrollar su cooperación financiera, comercial y de inversiones.

Como pudimos observar en el presente capítulo, la integración económica regional en los años noventa no puede ser visto aisladamente, sino como uno de los pasos en este siglo, del largo proceso de expansión geográfica de los mercados locales, al nacional y posteriormente al internacional. De hecho, un mundo económico global ha sido definido en términos de integración de

⁸⁸ Fuente: *Eurostat*.

⁸⁹ Estudio de Mc Kinsey & Company: *"The Impact of NAFTA on EC-Mexico Trade and Investment Flows"*, 1993, p. 5.

los espacios económicos nacionales. La expansión de los mercados en espacios geográficos ha sido manejado con eficiencia. El proceso comenzó formalmente a mediados del siglo XIX con la revolución de la tecnología en las manufacturas y en la aplicación de la ciencia y la tecnología a la industria. Los mercados atrajeron un mayor número de ganancias a través de la especialización (división del trabajo), de las diferencias en la dotación de recursos naturales y de las economías de escala en las manufacturas.

El fin de siglo XX se aproxima y estamos encarando una asimetría entre el modelo económico y la organización política. Los sistemas económicos se están incrementando en un alcance global y electrónicamente organizado (aunque esto no quiere decir necesariamente que los mercados nacionales estén perdiendo todo significado) y la autoridad política se está organizando de manera geográfica en términos territoriales.

Estos cambios han motivado a México a emprender modificaciones tanto en su estructura económica como en idear nuevas formas de promover en el exterior a nuestro país, para que de esta manera México logre despertar entusiasmo e interés en todo el mundo, ya que como todos sabemos nuestra relación con el exterior ha estado dominada por las relaciones que se han establecido con los Estados Unidos a lo largo de nuestra historia como nación independiente, y en menor medida con el centro y sur del continente americano, con quienes compartimos un pasado, una cultura y aspiraciones.

Es por ello que creemos necesario diversificar -de manera decidida- nuestras relaciones con otras naciones y regiones extracontinentales, que nos permita garantizar el desarrollo del país, teniendo siempre en cuenta que México es un país que requiere de alianzas de forma selectiva. De tal forma que una opción la constituye Europa, en virtud de los lazos culturales nos une a ella, además de que su situación económica es propicia para fortalecer una alianza complementaria para promover el crecimiento de nuestro país.

CAPITULO III

FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI

Con la apertura de la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea, en Bruselas, Bélgica, en el año de 1960 se formalizaron las relaciones que hasta antes de este año se habían llevado a cabo de manera informal desde 1958 entre ambas partes. Sin embargo, no fue sino hasta el año de 1975, con la firma del Acuerdo de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea que se formalizaron jurídicamente estas relaciones. A lo largo de este tiempo, Europa ha ocupado un lugar prioritario en nuestras relaciones exteriores, llegando a representar el segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera, sólo después de los Estados Unidos.

A partir de ese año (1975) y hasta la fecha, la Unión Europea ha firmado dos acuerdos de cooperación con México, el último de ellos se signó en 1991 y es el marco jurídico que norma actualmente las relaciones entre ambas partes.

Para México, la diversificación de sus relaciones comerciales con Europa es sumamente importante, ya que la UE constituye el proceso de integración más avanzado del mundo. La integración de 15 países miembros sobre la base de instituciones y de diversos acuerdos que la unen, han creado un modelo y una posibilidad para que muchos otros países que por historia y por afinidad cultural, se proponen construir una unión aún más grande, a fin de obtener los beneficios derivados de un mercado más amplio y productivo.

Además, debido a su ubicación geográfica y a su historia, México se coloca en una posición que puede ser interpretada como el último país latinoamericano en el Continente, o el primero. Tal situación ha hecho que en el transcurso de los años, nuestro país haya sido parte de los esfuerzos de integración latinoamericana a través de la firma de diversos acuerdos comerciales con países de

la región, y que por razones de carácter económicas y geográficas, esté mayormente integrado a la parte norte del Continente Americano.

Este hecho no ha pasado desapercibido para los europeos y por ello fue que en 1975 se firmó el primer acuerdo de cooperación. Este acuerdo fue de gran trascendencia, ya que era el primero en su tipo que la CEE firmaba con un país en desarrollo.

A partir de esa fecha y hasta la actualidad, podemos decir que las relaciones formales de la CEE con México se dividen en tres principales fases: la primera, comienza con la firma del Primer Acuerdo Marco en 1975, que formalizó jurídicamente bajo la figura de Tratado, las relaciones entre ambas Partes. La segunda etapa, comienza a partir del mes de abril de 1991 cuando se firmó un nuevo Acuerdo que sustituía el anterior de 1975, y que aún hoy está vigente, y la tercera fase incluye las conversaciones entre representantes del más alto nivel del Gobierno de México y representantes comunitarios, para establecer un nuevo Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política.

Así, el presente capítulo tiene como objetivo estudiar cómo se han desarrollado las relaciones comerciales, de cooperación y de inversiones entre la México y la Unión Europea, en un mundo que en la última década del siglo XX ha presentado cambios muy significativos que han incidido de alguna manera para modificar estas relaciones.

3.1 RELACIONES MEXICO-COMUNIDAD ECONOMICA EEUROPEA 1975-1991 (PERIODO DE DURACION DEL PRIMER ACUERDO MARCO MEXICO-CEE)

El primer Acuerdo Marco México-CEE, se firmó en julio de 1975⁹⁰, éste, preveía el establecimiento de una cooperación económica y no un sólo mero trato comercial. Además, ambas Partes signaron el Acuerdo bajo la aplicación efectiva de la Carta de Derechos y Deberes

⁹⁰ Este Tratado fue firmado el 15 de julio de 1975 en Bruselas, Bélgica. A nombre y en representación del Gobierno de México, el entonces Secretario de Relaciones Exteriores de México, Emilio O. Rabasa, firmó el Acuerdo entre México y la Comunidad Económica Europea, representada por el Presidente del Consejo de las Comunidades Europeas, Mariano Rumor, Ministro de Relaciones Exteriores de Italia y por François Xavier Ortoli, Presidente de la Comisión de la CEE.

Económicos de los Estados. México fue el promotor de la Carta, adoptada en 1974 por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Como se recordará, durante la gestión del entonces Presidente Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), la política exterior de México se orientó principalmente a fortalecer y estrechar los lazos de solidaridad y apoyo con los países llamados del tercer mundo o no alineados.

Sin embargo, una de las limitaciones que tuvo el Acuerdo en su período de duración fue que coincidió precisamente con la aparición de una crisis económica internacional que concluyó hasta finales de los años ochenta.

En este contexto, México se vio en la necesidad de adoptar una política exterior flexible a través de la diversificación de sus relaciones con el exterior. Por ello, una de las principales motivaciones que impulsaron a México a concretar un Acuerdo con la CEE fue el agotamiento del modelo económico mexicano que hasta ese momento se estaba desarrollando en México (modelo de sustitución de importaciones).

El Acuerdo contenía un total de trece artículos y enunciaba entre sus principales objetivos, el desarrollar el comercio de manera recíproca, pero teniendo siempre en cuenta la situación especial de México como país en desarrollo.

Este era el primer acuerdo suscrito por parte de la CEE con terceros países, que contemplaba la apertura de una cooperación económica y no de un mero simple trato comercial, destacando el fortalecimiento de las inversiones y la transferencia de tecnología. El acuerdo contenía una cláusula evolutiva, además de crear una Comisión Mixta, en donde los representantes de ambas partes tenían prevista una sesión al año para evaluar los resultados del acuerdo y poder detectar los sectores en donde se podría desarrollar un mayor potencial de cooperación entre ambas partes, así como presentar soluciones a los problemas que pudiesen surgir a lo largo de la vigencia del acuerdo.

En realidad, México y la CEE intentaron a través de este acuerdo establecer un marco jurídico que estimulara las relaciones comerciales entre América y Europa; este hecho sería muy significativo para nuestro país, ya que con este acuerdo, México se convertiría en el puente natural entre dos continentes, además de ir adecuando de manera gradual el déficit comercial entre ambas partes.

México persiguió con este acuerdo una política de diversificación y extensión de sus exportaciones hacia otros países del mundo. Mientras que la CEE, buscó con este tratado reforzar y ampliar sus relaciones económicas con otros países latinoamericanos⁹¹. Cabe mencionar que en este mismo período, México formó parte del Sistema Generalizado de Preferencias de la CEE, en donde ocupó el número 10 en países beneficiarios.

Este acuerdo en su artículo 1 declara que "*Las Partes Contratantes {...} establecerán y promoverán una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes, a fin de contribuir a su progreso económico y social...*"⁹², sin embargo es necesario aclarar que no se define claramente cuáles son los intereses de ambas partes.

El acuerdo contiene dos importantes artículos que lo definen, el 2 y el 6.

El artículo 2 menciona los sectores por los cuales las Partes Contratantes se reconocían recíprocamente el trato de nación más favorecida y excluye las ventajas concedidas de las partes contratantes a países limítrofes o a países a los cuales quisiera aplicarse una unión aduanal, o a países de América Latina o del Caribe. Aunque la primera parte del artículo 2 previó una amplia aplicación de la cláusula de nación más favorecida, podemos observar que en la segunda parte se restringió la aplicación de tal cláusula, excluyendo las zonas de comercio naturales de las partes:

⁹¹ Después de Paraguay y Argentina, México era el tercer país latinoamericano con quien la CEE firmaba un acuerdo de cooperación aunque era el primer acuerdo de su tipo: de amplia cooperación económica. Méndez Escobar, Francisca. "*La política de la UE hacia América Latina: el caso de México*", Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, invierno 1995-1996, IMRED, p. 99.

⁹² *Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos celebrados por México*, Senado de la República, Tomo XXI (1975-1976), p. 256.

Artículo 2

1. Las Partes Contratantes se conceden en sus relaciones comerciales el trato de nación más favorecida para todo lo que se refiere a :

- los derechos aduaneros y los gravámenes de todo tipo aplicados a la importación o la exportación, incluso las modalidades de percepción de tales derechos y gravámenes;*
- las reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de los productos importados o exportados;*
- los impuestos y demás gravámenes internos que afecten directa o indirectamente los productos y servicios importados y exportados;*
- los regímenes cuantitativos referentes a la exportación y a la importación;*
- las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos;*
- las reglamentaciones que afecten la venta, la compra, el transporte, la distribución y la utilización de los productos y servicios en el mercado interno.*

2. El párrafo 1º no se aplicará a las:

- a) ventajas concedidas por las Partes Contratantes a países limítrofes para facilitar el tráfico fronterizo;*
- b) ventajas concedidas a las Partes Contratantes en aplicación del o con miras al establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio;*
- c) ventajas que las Partes Contratantes reserven a ciertos países de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio:*

d) ventajas que México otorgue a ciertos países de acuerdo con el Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

e) otras ventajas otorgadas o por otorgarse por México a cualquier país o grupo de países de América Latina o del Caribe.

El artículo 6 previó una Comisión Mixta con facultad de control sobre el buen funcionamiento del acuerdo que debía formular recomendaciones a efecto de elaborar un reglamento interno, un programa de trabajo y crear subcomisiones especializadas.⁹³

La firma del acuerdo entre México y la CEE de 1975, respondió a la voluntad de la parte de la CEE para diversificar sus relaciones comerciales con América Latina; además de que México en esta época, era el país de mayor estabilidad, -más desde un punto de vista económico, que político- en América Latina.

Como se observa en el cuadro 3, hasta el año de 1982 México sostuvo un déficit en su relación comercial con la Comunidad Europea. Sin embargo, esta balanza negativa se revirtió en la década de los años ochenta a favor de México. Ello debido principalmente al resultado de la política de promoción de las exportaciones y el estricto control de las importaciones establecido en 1982 por nuestro país.

⁹³ Artículo 6

1. Se instituye una Comisión Mixta compuesta de representantes de la Comunidad y de los Estados Unidos Mexicanos. Dicha Comisión celebrará una sesión por año. Podrán convocarse otras sesiones de común acuerdo.

2. La Comisión Mixta vigilará el buen funcionamiento del presente Acuerdo y podrá formular recomendaciones para tal efecto.

3. La Comisión Mixta fijará su reglamento interior y elaborará su programa de trabajo.

4. La Comisión Mixta podrá crear subcomisiones especializadas para que la asistan en el cumplimiento de sus tareas.
Ibid, p. 257-258.

**INTERCAMBIO COMERCIAL DE MEXICO CON LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA 1958-1989**

AÑO	EXPORTACIONES MILLONES		IMPORTACIONES MILLONES		SALDO MILLONES	
	DOLARES 1	ECUS 2	DOLARES 1	ECUS 2	DOLARES 1	ECUS 2
1958		142		174		-32
1960		172		213		-41
1965		213		309		-96
1970	161	163	513	516	-352	-353
1975		374		1,019	-818	-645
1978	341		1,435		-1,094	
1979	511	757	2,013	1,732	-1,502	-905
1980	1,004	2,000	2,550	2,491	-1,546	-491
1981	1,629	3,803	3,227	3,682	-1,598	121
1982	2,590	4,420	2,222	2,982	368	1,438
1983	2,273	5,053	1,180	2,061	1,083	2,992
1984	2,606	5,144	1,350	2,232	1,265	2,912
1985		5,129		2,809		2,320
1986	2,173	2,232	1,826	2,043	347	191
1987	3,007	2,924	1,980	1,847	1,027	1,077
1988	2,690	2,456	2,783	2,296	-113	160
1989	2,665	2,756	3,396	3,515	-731	-759

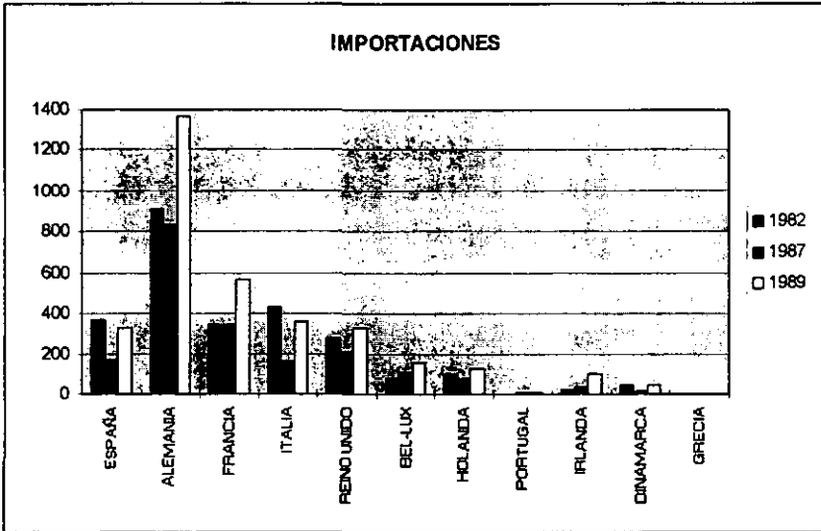
Fuente: 1.- "Sumario Estadístico", Comercio Exterior, varios números. 2.- Eurostat.

De esta forma tenemos que la nueva política comercial instrumentada a partir del estallido de la crisis de la deuda exterior mexicana en 1982 logró revertir la tendencia que caracterizaba a la relación de México con la CEE. Sin embargo, para 1989 se manifestó la existencia de un déficit comercial de más de 700 millones de dólares con la CEE, lo cual resultó nuevamente congruente con la tendencia general de la balanza comercial mexicana que en ese año regresó a una posición

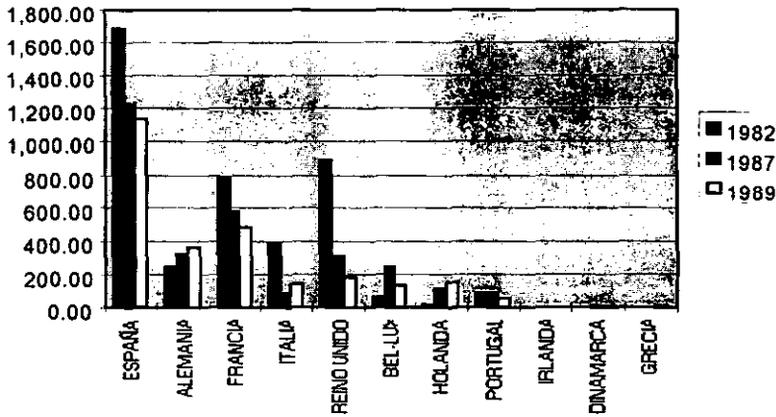
deficitaria. Por supuesto que no se puede menospreciar el papel del precio del petróleo en este fenómeno, dada la importancia que este producto tenía en el total exportado hacia Europa. Otras tendencias que se manifestaron en el comercio de México con los países de la CEE, se observa en las siguientes gráficas, que coadyuvan a explicar la tendencia general.

COMERCIO BILATERAL DE MEXICO CON PAÍSES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA 1982-1989

(millones de dólares)



EXPORTACIONES



Fuente: Banco de México

Como puede observarse, a los cinco países más grandes de la CEE (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España) correspondió el grueso de comercio mexicano en el período de 1982 a 1989, mientras que los otros siete desempeñaron un papel secundario, siendo Grecia el de menor relevancia. Sin embargo, existió una tendencia de mayor participación de los “pequeños” países frente a los grandes al reducirse las exportaciones de los primeros del 96% del total de éstas en 1982 al 86% en 1989. Como proveedores del mercado mexicano también declina la participación de los “grandes” países, aunque en menor grado al pasar del 90% al 87% en el mismo período.

Particularmente correspondió a España el papel predominante en los intercambios bilaterales, ya que resalta su posición receptora de buena parte de las exportaciones mexicanas a la CEE, pero igualmente se experimentó la pérdida progresiva del dinamismo de las exportaciones mexicanas hacia ese mercado. De hecho, podemos afirmar que la posición superavitaria de México en ese período fue consecuencia de su patrón de intercambio con España.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Por otro lado, mientras que Alemania fue fortaleciendo sus relaciones comerciales con México, principalmente Francia, Italia y el Reino Unido, iban perdiendo presencia como receptores de exportaciones mexicanas, aunque mantuvieron su participación en las importaciones de México.

Un desglose de los productos comerciales permite ver que México tiene un menor grado de diversificación del que goza la exportación global latinoamericana. En 1987 cerca del 70% del total exportado por México a la CEE lo constituían aceites crudos de petróleo. En segundo lugar se ubicaron los motores para automóviles, mientras que el café crudo sin cáscara ocupó el tercer lugar y el cobre en concentrados fue el cuarto producto en importancia. Estos cuatro productos contabilizaron el 79.5% de las exportaciones mexicanas hacia la CEE en 1987 y el 74.0% en 1986. Del 20 al 25% de las exportaciones estuvieron compuestas por aproximadamente otros 100 productos, entre los que destacan alimentos sin procesar, productos petroquímicos, productos minerometalúrgicos y fibras textiles sintéticas.⁹⁴

La importancia del petróleo se manifestó claramente en el mayor peso que tuvo en el valor de las exportaciones de este producto en el total latinoamericano a la CEE durante los años de altos precios del hidrocarburo. Así, en 1981 a México correspondió el 23% de las exportaciones latinoamericanas a la CEE que sólo fueron 4.9% en 1975. Cuando los precios del petróleo se derrumbaron en 1986 también se cayó la participación relativa de México que llegó al 11%, alrededor de cuyo nivel fluctuó hasta 1989.

Las importaciones mexicanas procedentes de la CEE, contrariamente, mantuvieron su participación relativa con una tendencia a la alza a partir de 9% de 1958 que llega a 20.2% en 1982, sin embargo ésta se reduce a 14% en 1987 y alcanza su máximo nivel de 23.3% en 1989.

La experiencia de México parece indicar que la existencia de elementos contrarios a la de una tendencia regional, ya que nuestro país ha impulsado su presencia en el comercio interregional a través de la diversificación de sus productos, ya que no bastó sólo con la promoción del petróleo que con sus bruscos movimientos hicieron que el país se viera inmerso en una grave crisis a

⁹⁴ Rozo, B., Carlos A. "El neoproteccionismo de la Comunidad Económica Europea: las opciones para México" Comercio Internacional Banamex, Vol. 3, No. 4, Diciembre de 1991, p.28.

principios de la década de los años ochenta. Cabe mencionar que esta tendencia se percibió a partir de una cierta pérdida del dinamismo comercial en los principales mercados de la CEE, especialmente con el español, que sin embargo se compensa por el fortalecimiento de sus relaciones con Alemania.

De esta forma tenemos que durante el periodo de duración del Acuerdo (1975-1991), la situación de las relaciones entre México y la CEE eran diferentes a las que existían cuando éste se firmó:

- Surgió una crisis económica a nivel internacional que tuvo una duración hasta finales de la década de los años ochenta -este hecho hizo que existiera una limitación en el alcance del acuerdo-. Por lo que la política exterior mexicana debía buscar alternativas para superar esta crisis lo cual condujo al país a transformar su modelo de desarrollo económico adoptado hasta entonces y orientarse al exterior, cuyo objetivo principal era lograr una apertura comercial y la búsqueda de inversiones extranjeras que incidieran de manera directa en el desarrollo y crecimiento de la economía mexicana.
- De este modo, a partir de 1986, la economía mexicana experimentó una serie de cambios con el objetivo de insertarse en la nueva economía mundial: se pasó de una economía protegida por el Estado a una apertura económica; México se adhirió al GATT y comenzó el proceso de privatizar empresas públicas (todo lo cual lo hemos explicado en el principio de este trabajo). Estos cambios tuvieron una incidencia directa en las relaciones comerciales entre México y la CEE; las exportaciones mexicanas en 1982 de petróleo representaban un 75% del total de las exportaciones mexicanas destinadas hacia los países comunitarios; ya para 1991, este porcentaje tuvo un retroceso, hasta llegar a ubicarse en un 43% del total de las exportaciones mexicanas destinadas hacia la CEE. Además como se ve en el cuadro el comercio de México con la CEE tuvo un crecimiento en la segunda mitad de la década de los años ochenta.
- En ese mismo lapso (segunda mitad de la década de los años ochenta) México también inició una serie de transformaciones con el objetivo de impulsar la diversificación de las relaciones económicas del país. Estos cambios se debieron principalmente a que, tras la caída de los

precios internacionales del petróleo y al aumento de las tasas de interés, México se vio inmerso dentro de una crisis de la deuda entre 1980 y 1985. Estos hechos condujeron al Gobierno mexicano a adoptar un programa de ajuste y estabilización, en donde se subordinaba el crecimiento a las disponibilidades de divisas, después de dar prioridad al pago de la deuda externa.

- Otro hecho significativo fue la publicación en 1989 del Reglamento de Inversión Extranjera, que reducía notablemente los obstáculos a los flujos de capital extranjero; de igual forma, se modificaron disposiciones legales para permitir mayor participación de todos los tipos de intermediarios financieros, y promover la participación del capital extranjero minoritario en las sociedades financieras.⁹⁵
- En 1986, con la ampliación de la CEE, se registró un déficit en la balanza comercial de América Latina con respecto a la Comunidad; las exportaciones de Latinoamérica hacia España disminuyeron, ya que con la entrada de este país ibérico a la Comunidad, tuvo que conceder un trato preferencial a productos preferenciales a los que importaba de Latinoamérica a los países de la región de Asia, Pacífico y del Caribe (ACP), así como también a otros países con los cuales la CEE tenía firmados acuerdos de preferencias comerciales. De igual forma, al ingresar España a la CEE, aumentó sus impuestos aduanales a algunos productos latinoamericanos, para unificarlos al nivel de los impuestos aduanales que registraba la CEE para terceros países.
- El ingreso a la CEE de España y Portugal en 1986 y la entrada en vigor del Acta Única Europea en 1987⁹⁶ que contempla y amplía el funcionamiento de la CEE, crearon un nuevo entorno para el dinamismo que estaba experimentando en esa década la integración comunitaria; se pasó de la “euroesclerosis” vigente en la década de los años ochenta (esto es el doble padecimiento de desempleo y lento crecimiento), al surgimiento de un nuevo “eurooptimismo”. Entre 1975 y 1988, la CEE experimentó transformaciones de fondo que tuvieron incidencia en sus relaciones exteriores. Los cambios más importantes fueron la

⁹⁵ ITAM, “México y el TLC”, México, Mac Graw Hill-ITAM, 1992, p.15-19.

⁹⁶ El Acta Única Europea entró en vigor el 1º de julio de 1987, aunque se firmó el 16 de febrero de 1986.

primera elección del Parlamento Europeo por sufragio universal directo por los ciudadanos de los Estados miembros (1979), la adhesión de Grecia (1981), junto con la de España y Portugal (1986), que situaron en 12 el número de países miembros de la Comunidad Económica Europea; además de las conclusiones del Consejo Europeo, en 1989, reunido en Madrid y Estrasburgo, que llevaron a iniciar el proceso hacia la Unión Económica y Monetaria (UEM), en el que 11 Estados miembros apoyaron la Carta Social y el apoyo a la unificación alemana.⁹⁷

- A nivel internacional sucedían eventos que evolucionaron rápidamente. De esta manera, en 1989 comenzaron una serie de acontecimientos que tuvieron influencia tanto a nivel político como económico en el mundo. Por ejemplo, la caída del muro de Berlín, la unificación alemana, la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y de manera particular el término de la Guerra Fría, y como consecuencia de ello la formación de nuevas alianzas comerciales y el surgimiento -y algunos casos reforzamiento-, de bloques económicos que dieron inicio a una nueva era en la década de los años noventa.

Como resultado de estos acontecimientos, los países se vieron en la necesidad de redefinir sus estrategias comerciales y políticas en el mundo con el objetivo de adecuarse a la nueva realidad internacional. Obviamente las relaciones entre México y la CEE no estaban exentas de esta nueva coyuntura internacional. Por ello, ambas Partes acordaron revisar, actualizar y fortalecer el marco jurídico de sus relaciones a través de la signatura de un nuevo Acuerdo en abril de 1991.

3.2 RELACIONES MEXICO-COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (1991-1996)

La importancia que en los últimos años ha cobrado la relación UE-México se vio reflejada mediante las visitas periódicas de altos funcionarios de ambas partes; sobre todo, a partir de la visita oficial del presidente Carlos Salinas de Gortaria a Bruselas en 1990, de igual forma, el entonces presidente de la Comisión Europea Jacques Delors visitó México los días 16 y 17 de marzo de 1993, visita retribuida por la que realizó nuevamente Carlos Salinas de Gortari a la sede

⁹⁷ Méndez Escobar, Francisca, *Op. cit.*, p. 103.

de la Comisión Europea en Bruselas, Bélgica y la realizada por el Vice-presidente de la Comisión Europea, Manuel Marín a la ciudad de México los días del 25 al 27 de febrero de 1995.⁹⁸

Durante esa primera visita del entonces presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari a Bruselas, el 31 de enero de 1990⁹⁹, se propuso a la CEE que extendiera la cooperación de forma global a sectores que no estaban incluidos en el Acuerdo de 1975. De esta manera, iniciaron las negociaciones con los europeos y después de 15 meses de negociación se logró firmar el Acuerdo Marco de Cooperación. La parte mexicana tenía como objetivo fundamental buscar un acuerdo amplio en materias de cooperación industrial y económica, así como también el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias comerciales acorde con las reglas del GATT.

De esta forma, se concretó el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991, firmado en Luxemburgo el 26 de abril de ese mismo año.¹⁰⁰ Sin embargo entró en vigor hasta el 1° de noviembre de 1991. Este acuerdo es la base normativa que rige actualmente las relaciones comerciales entre México y la UE.

El Acuerdo, que sustituyó al de 1975, tiene una vigencia de cinco años después de lo cual se reanuda automáticamente cada año hasta que una de las partes lo denuncie.

Este acuerdo es de carácter no preferencial y permite institucionalizar las relaciones bilaterales entre México y la UE en una amplia gama de sectores, como son: finanzas, comercio, desarrollo industrial, agricultura, pesca, propiedad intelectual normalización y certificación, minería, tecnología de la información y telecomunicaciones, informática, transportes, salud pública, narcotráfico y farmacodependencia, energía, medio ambiente y protección a los recursos naturales, turismo, planificación del desarrollo, administración pública, información, comunicaciones y cultura, capacitación y cooperación regional.

⁹⁸ Delegación de la Comisión Europea, "La UE y México" México, 1995, p.25.

⁹⁹ *Ibid*, p.31.

¹⁰⁰ En representación del Gobierno mexicano, el Acuerdo fue firmado por el Secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Solana, por una parte; y por la otra, el Viceprimer Ministro de Luxemburgo, Jacques F. Poos, en representación del Consejo de la CEE, y Abel Matutes, en representación de la Comisión de la Comunidad Económica Europea.

Además, el Acuerdo es de “Tercera generación”, es decir, cubre aspectos comerciales y de cooperación tecnológica, desarrollo de la agricultura, telecomunicaciones, protección del medio ambiente, etc.¹⁰¹

El acuerdo menciona en su preámbulo que tanto el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y el Consejo de las Comunidades Europeas por la otra, reconocen las implicaciones favorables del proceso de reforma y modernización económica en México para las relaciones económicas y comerciales entre ambas partes; se congratulan de la institucionalización del diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad y sus Estados miembros, plasmada en la Declaración de Roma del 20 de diciembre de 1990;¹⁰² deseosos de contribuir al desarrollo de las relaciones económicas internacionales, consideran la importancia de que ambas partes otorgan a la protección del medio ambiente y resueltos a redoblar sus esfuerzos para integrarla plenamente en toda política de desarrollo, decidieron concluir dicho acuerdo.

Como novedad del acuerdo se cita la cooperación entre instituciones financieras, así como la promoción para la suscripción de convenios que eviten la doble tributación entre los países miembros del CEE y México, con el objeto de alentar la inversión extranjera y las coinversiones. Este último tema es importante pues se inserta en el contexto de la realización del Mercado Único.

También se puede ver que el texto de este Acuerdo viene a mostrar una serie de avances de la relación de México con la CEE. Por una parte hay nuevos temas. Por otra, se pulieron algunos elementos que no facilitaban la relación, tales como los contactos para evitar disputas o aplicaciones de derechos compensatorios o de “antidumping”.

A partir del fortalecimiento de esta relación, la Unión Europea se ha convertido en el segundo socio comercial de México, pues en el período de enero -junio de 1995 constituyó el 7.03% de nuestro

¹⁰¹ Delegación de la Comisión Europea, “*La Unión Europea y México*”, México, 1995, p. 27

¹⁰² El establecimiento del grupo de Río contribuyó a consolidar desde 1986, un diálogo político entre la Comunidad Económica Europea y América Latina, que continuó el que había sido establecido con el Grupo Contadora, para lograr la pacificación en Centroamérica. El diálogo político con el Grupo de Río se institucionalizó en 1990 por medio de reuniones ministeriales bianuales; la importancia de este diálogo -que abarca fundamentalmente aspectos políticos y de cooperación más que comerciales- reside en que Grupo de Río constituye el único foro de alto nivel en el cual los países en conjunto de América Latina presentan posiciones comunes ante la Unión Europea.

comercio total (el 9.92% de las importaciones totales y el 4.36% de las exportaciones totales). Sin embargo, México no es sino su socio número 30 y segundo de América Latina. La orientación de las relaciones económico-comerciales tradicionales de la UE no han visto como una prioridad estratégica la explotación de los mercados latinoamericanos, aunque en los últimos años parece haber cierto cambio hacia Latinoamérica encabezada principalmente por España e Italia.

Como vemos en el siguiente cuadro, el periodo comprendido entre 1988 y 1994, el comercio total con la UE tuvo un gran desarrollo, registrando un considerable incremento de 104.75%, siendo las importaciones mexicanas el factor dinámico de la relación, creciendo 365.14%, mientras que las exportaciones hacia Europa tan sólo lo hicieron en un 0.80%. Para los dos años siguientes (1995 y 1996) esta tendencia negativa en la relación comercial con la UE, se redujo de manera significativa, ello como resultado de la grave crisis económica que azotó a México a finales de 1994. De tal forma que para 1995, el saldo en la balanza comercial se redujo a 3341.87 millones de dólares, contrariamente a los 5781.85 millones de dólares que se registraron en 1994. Para 1996 este saldo tuvo nuevamente un repunte y el déficit en la balanza comercial de México con la Unión Europea se ubicó en 4177.91 millones de dólares.

COMERCIO BILATERAL MEXICO-UNION EUROPEA

(1988-1996)

(cifras en millones de dólares)

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1988	2782.62	2691.47	-91.15
1989	3393.88	2662.81	-730.57
1990	4686.20	3398.66	-287.54
1991	5711.90	3291.82	-2420.08
1992	7154.53	3299.07	-3855.46
1993	7287.32	2690.19	-4597.12
1994	8494.99	2713.14	-5781.85
1995	6724.18	3382.31	-3341.87
1996	7730.55	3552.64	-4177.91

Fuente: INEGI

Esta evolución asimétrica llevó a consolidar en nuestra balanza comercial un déficit persistente desde 1988 con la UE.

Es importante que mencionemos que, cualitativamente, nuestras exportaciones petroleras, que durante las décadas de los años setenta y ochenta constituían la piedra angular de las exportaciones hacia los países desarrollados, representando el 75% de las exportaciones totales a la UE en 1975 y el 61.2% en 1986, comenzaron a disminuir en su participación, de tal manera que para 1994 éstas representaban el 38.4% y para 1995, el 22.7%.

La composición de nuestras exportaciones ha sufrido una evolución de carácter estructural; además de la reducción de la participación de la exportación de petróleo y sus derivados, ha habido un incremento de las exportaciones de productos manufacturados, en la que ha disminuido la exportación de bienes intermedios y se ha incrementado la de bienes de consumo y de capital.

A pesar de las modificaciones en la estructura de las exportaciones que son dirigidas hacia ese continente, la mayor parte de éstas la constituyen los bienes intermedios, pero hay que considerar que de éstos la venta de petróleo crudo y gas constituyeron en el período de enero-octubre de 1995 el 22.7% y el 38.4% respectivamente y representaron 674,494 dólares de los ingresos en nuestro comercio con la Unión. De este tipo de bienes, la industria de carrocerías, motores y accesorios para automóviles son las siguientes ramas de mayor importancia en la exportación y han tenido un desempeño favorable a lo largo del período, pues han incrementado su participación dentro de los bienes intermedios.

Como lo veremos en el siguiente cuadro, le siguieron en importancia los productos de la industria del hierro y el acero (7.5%), la química básica (7.5%), productos de la industria metalúrgica (6.0%), maquinaria y equipo no eléctrico (4.4%). Es interesante observar la composición de las exportaciones mexicanas a la UE y notar que el segundo sector más importante es para la industria automotriz. Este hecho nos muestra que gran parte del comercio entre México y la UE es comercio que realizan las

filiales o subsidiarias de grandes empresas europeas establecidas en México con su casa matriz. Es decir, gran parte del comercio México-UE es comercio intrafirma de bienes intermedios.¹⁰³

PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACION DE MEXICO A LA UNION EUROPEA

PERIODO ENERO-OCTUBRE 1995

(miles de dólares)

<i>Sector</i>	<i>Valor</i>	<i>(%)</i>
Petróleo crudo y gas	657,494	22.7
Carrocerías, motores, Accesorios	258,436	8.9
Industria del Hierro y Acero	219,532	7.5
Química Básica	218,969	7.5
Ind. metalúrgica	174,831	6.0
Maq/eq. no eléctrico	128,698	4.4
Otras ind. manufactureras	117,218	4.0
resinas sintéticas/fibras artificiales	114,860	3.9
Minerales metálicos no ferrosos	75,092	2.5
Preparaciones de frutas y legumbres	67,970	2.3

Fuente: Delegación en México de la Comisión Europea

Dentro de las principales razones, tanto de carácter externo como de carácter interno, por las cuales nuestras exportaciones a la UE han disminuido a partir de 1990 según Mario Chacón¹⁰⁴, se encuentran las siguientes:

- La recesión económica en la que Europa se encontró en los últimos años y que logró superar en 1994. Ésta que contrajo la demanda interna hasta un 1.8% en 1993 y las importaciones de bienes y servicios en 0.5% en el mismo año. Fue superada en 1994, observándose un repunte en ambos indicadores de 2% y 4.5% respectivamente, sin embargo, las exportaciones mexicanas a Europa en

¹⁰³ Fuente: Delegación en México de la Comisión Europea, "Informe de la Evolución UE-México, Relaciones UE-México", febrero de 1996, p. 2-7.

¹⁰⁴ Véase, Chacón, Mario, "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente", Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, Ed. Nueva Epoca, México, 1996.

1993 decrecieron en -18% respecto al año anterior y en 1994 sólo experimentaron un incremento de menos de 1%, pese a la recuperación económica en Europa.

- La desviación del comercio mexicano debido a que sus productos entran al mercado estadounidense con más facilidad gracias al TLCAN, ya que este tratado condujo a la eliminación inmediata de tarifas aduaneras y la supresión de barreras no arancelarias.

- La incorporación de los países de Europa Central y Oriental (PECO's) a la economía de mercado propició una desviación del comercio exterior comunitario.

- Las normas de calidad que se exigen a los productos desincentivan la exportación de productos mexicanos que tienen mayor penetración en el mercado norteamericano, pues las normas son menos exigentes; por ejemplo, en EU sólo aplican la ISO-9000 400 empresas, mientras que en Europa son 12 000, y en México sólo 40 (SICARTSA, TAMSA, Conдумex, Celanese, Xerox, entre otras), y

- Los altos niveles arancelarios que aplica o pretende aplicar la UE para algunos productos.

En lo que respecta a las importaciones de bienes de capital fueron el elemento variable en la composición de las importaciones comunitarias, pues tanto su participación en el monto total como su valor registraron un incremento importante. La composición de las importaciones provenientes de esa región varía en su patrón de país a país, pero en su generalidad, éstas se componen principalmente de bienes intermedios y de capital, evolucionando en su estructura por una reducción de los bienes de consumo final.

A continuación presentamos un cuadro con los 10 principales sectores de importaciones mexicanas. De este cuadro destaca el comercio existente en el sector automotriz, lo cual confirma la relevancia del comercio intrafirma en las relaciones comerciales entre México y la UE.

**PRINCIPALES SECTORES DE IMPORTACION DE MEXICO PROVENIENTES DE LA UNION
EUROPEA**
PERIODO ENERO-OCTUBRE 1995
(miles de dólares)

<i>Sector</i>	<i>Valor</i>	<i>(%)</i>
Maq/eq. no eléctrico	1,382,494	24.6
Automóviles	386,964	6.9
Química Básica	305,736	5.4
Productos farmacéuticos	302,209	5.3
Otras industrias manufactureras	299,629	5.3
Industria del Hierro y Acero	235,371	4.1
Carrocerías, motores, accesorios	226,311	4.0
Equipos y aparatos electrónicos	219,827	3.9
Otros productos químicos	189,970	3.3
Maq/Eq. Industrial eléctrico	188,927	3.3

Fuente: Delegación en México de la Comisión Europea

Aunque el deterioro de nuestras exportaciones hacia Europa ha contribuido a consolidar el déficit estructural en nuestra balanza comercial con esa región, el elemento que más ha agudizado este déficit lo constituyen las importaciones provenientes de la UE que, como ya dijimos anteriormente, han sido en los últimos años el factor dinámico de la relación comercial. El fuerte incremento de las importaciones y su consecuente efecto sobre la balanza comercial en el período 1989-1994, se explica por múltiples factores, dentro de los que cabe destacar los siguientes que son tanto de naturaleza externa como interna:

- La sobrevaluación del peso mexicano. Esta situación cambiaría drásticamente desde diciembre de 1994 cuando el peso experimentó una devaluación que encareció las importaciones.
- Las políticas comerciales de apertura aplicadas por las dos administraciones anteriores:

- a) La adhesión de México al GATT.
- b) Las reformas a la Ley de Inversión Extranjera.
- c) La liberalización extrema y unilateral que aplicó el país en su comercio exterior.

-- Las empresas mexicanas, o establecidas en México requerían modernizar su planta productiva para poder ser competitivas frente al TLCAN, por ello se incrementaron las importaciones de maquinaria y equipo.

- Por el crecimiento de demanda agregada de bienes, tanto en el mercado interno como por la creciente integración del mercado de América del Norte, se incrementó la importación de bienes intermedios.

En el período enero-octubre de 1995, persistió el déficit en nuestra balanza comercial con la UE de 2716.4 millones de dólares, mientras que la balanza comercial total del país registró un superávit de 6.2 mmd.

La devaluación que sufrió el peso en diciembre de 1994 y la instrumentación de un régimen de tipo de cambio flotante, provocó un mayor incremento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y América Latina, que hacia Europa o Asia.

El incremento de nuestras exportaciones hacia el viejo continente no depende exclusivamente de un movimiento circunstancial de ajuste monetario para corregir el desequilibrio en la balanza comercial que confiere ventajas competitivas a nivel precio a nuestros productos exportables, puesto que la demanda de productos mexicanos en Europa es más inelástica de lo que lo es en Estados Unidos o en América Latina; es decir, la mayoría de los productos que exportamos a la Unión (bienes intermedios) depende de la capacidad de producción de las empresas que demandan estos insumos. Asimismo, el acceso de productos de terceros países a la Unión está sujeta a una política de comercio exterior bien definida, en la que se establecen preferencias hacia otras regiones (ACP, PECO's, Mediterráneos y CEI) con las que nuestros productos compiten.

Como hemos visto, la evolución de la relación actual entre México y la UE no ha sido del todo benéfica para nuestro país, es por ello que se ha hecho imperante un redimensionamiento de este marco sobre otras áreas que no contempla este Acuerdo, y que pueden ayudar a fortalecer esta relación, como son: diálogo político y cooperación económica. De la misma forma, hemos observado que en los últimos años ha persistido un decremento de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea y un incremento sostenido de nuestras importaciones de esa región, presentándose una balanza deficitaria en las relaciones comerciales con la UE.

3.3 LA COOPERACION MEXICO-UE

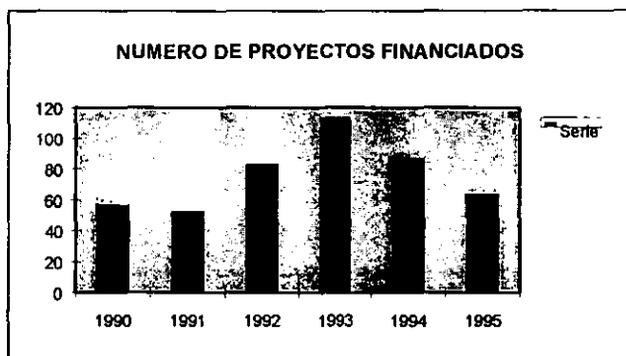
Los principales logros del Acuerdo se han dado sin duda en el sector de la cooperación para el desarrollo. La UE ha centrado su ayuda en proyectos de cooperación económica en México, ya que a nuestro país se la clasifica como un país de desarrollo avanzado; estos proyectos de cooperación económica van dirigidos primordialmente hacia la industria y los sectores más dinámicos de la economía.

La cooperación que brindan las instituciones comunitarias a nuestro país, ha evolucionado de manera creciente desde finales de la década anterior. La Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México, ha publicado recientemente un reporte referente a la cooperación entre México y la Comisión de las Comunidades Europea. Dicho documento se refiere a las diversas acciones bilaterales emprendidas por la Comisión Europea en México en 1995.

De acuerdo con el informe, la cooperación con México tuvo un constante desarrollo desde principios de esta década y hasta 1994, año en el que las acciones comunitarias alcanzaron un monto máximo de 20 millones de ecus. Por lo que respecta a 1995, es de destacar una importante baja de las sumas destinadas a la cooperación con México (9.9 millones de ecus, una caída del 50% respecto al año anterior). Lo anterior, desde el punto de vista europeo, se explica por dos razones:

- un gran número de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) se retiraron de México sucesivamente como consecuencia de la firma del TLCAN y la entrada a la OCDE, ya que esos organismos preferirán dirigir sus esfuerzos sobre América Central;
- la restructuración de los mecanismos de cooperación científica y tecnológica ha hecho que los proyectos gestionados en este dominio se excluyan de las líneas presupuestarias tomadas en cuenta por el reporte.

El número de proyectos financiados ha tenido un comportamiento desigual: 1990 con 56 acciones, en 1993 hubo 113, en 1994 se disminuyó a 86 y en 1995 se cae a 63 ¹⁰⁵.



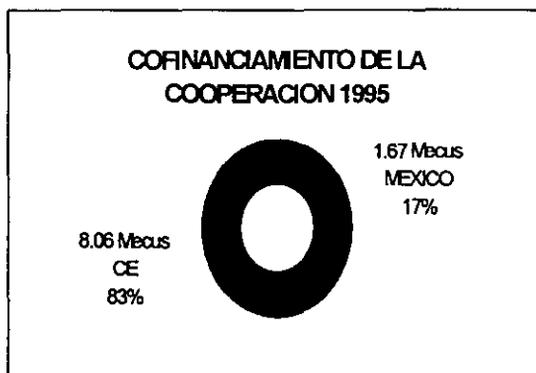
Fuente: Reporte Anual 1995 Cooperación con México. CE.

En cuanto a los campos de cooperación, el documento destaca nuevos proyectos, tales como los referentes a bosques tropicales y protección ambiental. Asimismo, por primera vez, se financiaron proyectos de ayuda a las políticas y programas demográficos, de democracia y de derechos humanos.

Por lo que hace a la ayuda humanitaria, el número de proyectos de ECHO (European Community Humanitarian Office) se duplicó de 1994 a 1995, alcanzando un monto total de casi 1.4 mecus, ayuda destinada a Chiapas.

¹⁰⁵ Para mayores detalles ver el Anexo I de este trabajo.

Es importante aclarar que la cooperación fue financiada conjuntamente por la Comisión Europea (82.79%) como por México (17.21%).



Fuente: Reporte Anual 1995 Cooperación con México. CE.

COOPERACION TOTAL GENERAL 1990-1995

AÑO	# DE PROYECTOS	MONTOS ECUS
1990	56	5,671,261.00
1991	52	11,336,752.15
1992	82	14,968,192.15
1993	113	18,642,844.00
1994	86	20,014,105.95
1995	63	9,932,533.65
TOTAL	452	80,565,689.07

Fuente: Reporte Anual 1995 Cooperación con México. CE.

Dadas las necesidades del México actual, la cooperación de la UE tiene muy poco de ayuda en el sentido tradicional y mucho de lo denominado “cooperación económica”, es decir, promoción de actividades de interés mutuo dando prioridad a la participación del sector privado y al desarrollo de las PYMEs. La Comisión Europea conoce como cooperación económica, la promoción de aquellas actividades de interés mutuo que promueven la participación del sector privado, el desarrollo de la

pequeña y la mediana industria y el proceso de transferencia de know-how y tecnología de los países miembros de la UE a México.

3.3.1 POLITICAS DE FOMENTO DE LA COOPERACION DE LA UNION EUROPEA PARA EL DESARROLLO: CASO ESPECIFICO DE MEXICO

Como lo mencionamos anteriormente, la cooperación que brindan las instituciones comunitarias a nuestro país ha evolucionado de manera creciente desde finales de la década de los años ochentas, ello debido principalmente a que en el año de 1989, la Delegación de la Comisión Europea en México marcó el inicio de un proceso de la identificación de las relaciones y de la cooperación entre la UE y México.

En el año de 1991, este proceso se consolidó con la firma de un nuevo *Acuerdo Marco de Cooperación*, este Acuerdo como ya lo señalamos cubre tanto aspectos comerciales como de cooperación económica y es el marco normativo que actualmente rige las relaciones comerciales entre ambas partes.

En él, las Partes manifiestan su plena voluntad de aumentar y desarrollar sus intercambios comerciales, así como de reforzar el sector de la cooperación comercial, económica, científica, técnica y financiera, particularmente sobre la base de un creciente y preponderante papel del sector privado.

Desde el punto de vista de la Comunidad, se trata de un acuerdo de “cooperación económica” marcado en el ámbito de las relaciones Norte-Sur. La cooperación económica contemplada en el acuerdo tiene como objetivo primordial la promoción de actividades de interés recíproco, con el especial énfasis en la participación del sector privado, privilegiando el desarrollo del sector económico, en particular, entre las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas.

De hecho, el acuerdo no deja de lado ningún sector que pueda beneficiarse de la cooperación. Se hace referencia al término de operador económico, sobre todo en las pequeñas y medianas

empresas, que como veremos en seguida, son uno de los protagonistas de las relaciones del acuerdo y de otros mecanismos de cooperación.

Además, el acuerdo otorga un gran impulso a los intercambios comerciales para intensificar el diálogo sobre aspectos no arancelarios: reducción de las diferencias en el campo de la metrología, normalización, certificación, propiedad intelectual y medios de cooperación comercial.

Cabe destacar que el número de proyectos que se han llevado a cabo en el período 1990-1994, se incrementaron de manera sustancial en un 53.57%, siendo financiados en este último año un total de 86 proyectos, cuyo monto alcanzó 20 millones de ecus. El número de proyectos financiados en 1993 fue de 120, pero su monto fue de 18.4 millones de ecus aproximadamente.

De esta manera, los instrumentos de cooperación de la UE que se desarrollan en México son: 1.- ECIP (European Community Investment Partners); 2.- Promoción Comercial; 3.- Consejo Empresarial México-UE; 4.- EUROCAM; 5.-Al-invest; 6.-El Programa de Normalización y Certificación y seminarios sobre la UE y sus instrumentos de cooperación con México.

3.3.1 1 ECIP (European Community Investment Partners ó Programa Europeo para el Financiamiento de Inversiones Conjuntas): El ECIP es un instrumento creado por la Comisión Europea, en el año de 1988, con el objetivo de otorgar financiamiento para la realización de coinversiones en países en vías de desarrollo.

El ECIP es un instrumento que contribuye directamente al desarrollo económico, al estimular las inversiones europeas directas, fomentar la transferencia de tecnología y “know how” y facilitar el acceso de las empresas mexicanas a los mercados internacionales.

Mediante el programa ECIP, la UE otorgan recursos para el proceso integral de inversión, a través de cuatro alternativas de apoyo financiero:

- Facilidad 1. Identificación de proyectos y socios potenciales.

- Facilidad 2. Acciones previas a la coinversión (estudios de viabilidad y plantas piloto).
- Facilidad 3. Aportación de capital accionario para la creación o modernización de empresas conjuntas (financiación de las empresas conjuntas).
- Facilidad 4. Formación de expertos de la empresa conjunta (desarrollo de los recursos humanos).

El Programa ECIP opera a través de una extensa red de instituciones financieras en 53 países elegibles de América Latina, Asia, Mediterráneo y Sudáfrica.¹⁰⁶

Siendo México el país con un mayor número de proyectos ECIP aprobados (113), por un monto de financiamiento de 15,656,483 Ecus. Con esto, México absorbe alrededor del 10% de los proyectos y de los montos financiados por ECIP a nivel mundial.¹⁰⁷

PROYECTOS ECIP EN MEXICO 1989-1995

AÑO	No. de proyectos	Monto en ecus
1989	4	664,999
1990	11	1,231,514
1991	10	919,157
1992	22	3,338,312
1993	19	4,607,375
1994	27	3,018,737
1995	20	1,876,398
Total	113	15,656,483

Fuente: Delegación en México de la Comisión Europea, *Cooperación Unión Europea-México*, mayo 1996, p. 12

¹⁰⁶ Los países del mundo que se benefician del ECIP son: en América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Asia: Bangladesh, Brunei, Bután, Camboya, Filipinas, India, Indonesia, Laos, Macao, Malasia, Maldivia, Mongolia, Nepal, Pakistán, Singapur, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam. Mediterráneo y Africa: Argelia, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Chipre, Egipto, Consejo de Cooperación del Golfo, Irán, Israel, Jordania., Libano, Malta, Eslovenia, Siria, Tunes, Turquía y Yemen.

¹⁰⁷ Fuente: Delegación en México de la Comisión Europea, *Cooperación Union Europea-Mexico*, Número especial, mayo de 1996, p.12.

Los proyectos financiados por ECIP en México son principalmente en los sectores agroindustrial (25%); textil-confección (15%); electrónica-telecomunicaciones (6%) y turismo (9%). Los principales intereses de inversión provienen de España, Francia, Dinamarca, Gran Bretaña, Alemania y Holanda.

Desde su creación (1988) y hasta 1995, el Comité del programa ECIP ha aprobado recursos por 173.1 millones de Ecus para 1542 proyectos a nivel mundial, siendo el sector manufacturero el más beneficiado.

Las instituciones financieras mexicanas que gestionan el ECIP son: Nafin, Banamex, Serfin, Bancomer y Banco del Atlántico.

3.3.1.2 Promoción Comercial. En el área de la promoción comercial, la actividad de mayor relevancia que se ha desarrollado en México ha sido el “Proyecto de Apoyo al Sector Agroindustrial Mexicano”.

En octubre de 1991, se inició este proyecto destacando tanto por sus resultados como por su impacto a futuro. Durante 1992, el proyecto desarrolló tareas de asistencia técnica a la promoción y preparación del Foro Agroindustrial '93, México y en los países miembros de la UE.

Como resultado directo del Foro Agroindustrial '93, financiado conjuntamente por la UE y el Gobierno mexicano, se registraron alrededor de 1,700 encuentros entre las agroempresas invitadas, además, se acordó dar continuidad a las acciones iniciadas y así organizar un segundo evento para 1994.

En 1994, con la participación de 86 empresas europeas, 209 mexicanas y 13 del resto de América Latina, se llevó a cabo el “Foro Agroindustrial México-UE”. El objetivo de este foro fue el de reforzar las alianzas estratégicas entre las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas, en el campo de la transferencia de tecnología, asistencia técnica y experimentación de nuevos procesos productivos, con el propósito de aumentar la productividad asegurando la

internacionalización del sector agropecuario. Los empresarios participantes sostuvieron alrededor de unas 1,290 entrevistas para acordar desarrollar conjuntamente actividades en los sectores agropecuario, agroindustrial y pesquero.

Para garantizar la continuidad de este tipo de encuentros, la Comisión Europea aprobó el “Programa de encuentros empresariales México-UE, 1995-98”. Este programa se inscribe en el marco de la política general de la Comunidad en las relaciones con América Latina y propone la utilización de medidas para aprovechar y potenciar la cooperación industrial y la inversión, a través de la participación directa del sector privado, pero con apoyo de instituciones públicas.

Tal programa, orientado hacia las pequeñas o medianas empresas mexicanas y europeas tiene el objetivo de acelerar el proceso de crecimiento e internacionalización de estas empresas, gracias a la promoción de encuentros empresariales en sectores como el agroindustrial, pesca, autopartes, construcción, farmacéutico y el del plástico. Además éste programa facilita la transferencia de tecnología, de coinversiones e intercambios comerciales.

3.3.1.3 El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), es un trato comercial favorable que conceden los países desarrollados entre ellos la UE (aunque la UE no es un país), a los países menos desarrollados, que así se autocalifiquen y que no tengan un tratamiento preferencial previo.

Su característica principal es la concesión de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, hacia los países en desarrollo. Estas consisten en reducciones o exenciones de los derechos arancelarios, acompañadas o no por cupos diferenciales según la categoría de los productos.

El SGP prevé la supresión parcial o total de derechos arancelarios de las exportaciones de los países menos desarrollados a los desarrollados para una serie de productos (generalmente manufacturados o semimanufacturados) por un determinado período de tiempo.

La UE fija su SGP en función de la evolución de su comercio y ha configurado su esquema para cuatro grandes sectores:

- 1) Productos agrícolas
- 3) Productos siderúrgicos

- 2) Productos industriales
- 4) Productos textiles

México ocupa el lugar número 11 en la lista de países beneficiarios, por volumen, y el tercero a lo que América Latina se refiere.

3.3.1.4 CONSEJO EMPRESARIAL MEXICO-UE.

El Consejo Empresarial México-UE, denominado Business Council, se creó en 1989, al interior del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), con un doble propósito: 1) contar en México con un foro empresarial especializado en la UE y, 2) avanzar en la coordinación entre los diferentes sectores productivos y el Gobierno para desarrollar estrategias económicas ante las mismas.

En un principio, el Consejo Empresarial recibió fondos destinados a crear una estructura y a consolidar su funcionamiento, posteriormente, el apoyo comunitario se ha enfocado en proyectos que permitan el autofinanciamiento del organismo.

El objetivo principal del Business Council es el de proponer, informar y asesorar a los empresarios en sus actividades, a fin de contribuir al desarrollo de la inversión, producción, comercialización y comunicación con sus posibles socios europeos.

Dentro del Programa de Cooperación 1992-1994 aprobado por la Comisión Europea para el Consejo Empresarial México-UE, se situó la asistencia técnica y financiera de la UE para la ejecución de cuatro subproyectos en las siguientes áreas:

- * Promoción de Inversiones,
- * Normas Técnicas y Calidad,
- * Capacitación,
- * Producción y Medio Ambiente.

Bajo la coordinación de Business Council, y en conjunto con la Delegación de la Comisión Europea en México, se ha venido desarrollando desde el mes de julio de 1994 un programa de seminarios de difusión en varios Estados de la República Mexicana. Estos seminarios son denominados “La Unión Europea y sus Instrumentos de Cooperación Económica, Comercial y Empresarial con México”.

Este programa específico de Seminarios dio inicio en 1994, y surge a partir de la inquietud y de la necesidad de descentralizar y difundir la información entre el empresariado mexicano sobre los programas de cooperación que la UE financia en nuestro país para el apoyo de la pequeña y mediana empresa. El programa se ha manejado en estrecha colaboración entre el Consejo Empresarial México-UE y la Delegación de la Comisión Europea en México, así como con el apoyo de Nafin.

A través de estos seminarios se han logrado cumplir objetivos, como el de ampliar y descentralizar la información sobre la UE y sus instrumentos de cooperación con México; orientar e incrementar el interés de los exportadores mexicanos hacia el mercado europeo y el establecimiento de una cooperación estrecha con Nafin, la cual ha dado lugar a actividades de coordinación muy fructíferas, sobre todo para el empresario mexicano.

3.3.1.5 CONSEJO MEXICANO DE CAMARAS DE COMERCIO E INDUSTRIA DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EUROPEA (EUROCAM)

El Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio e Industria de los Países de la Comunidad Europea (EUROCAM), fue creado oficialmente el 11 de noviembre de 1993 y tiene como tarea fundamental apoyar y fomentar las relaciones económicas entre ambas regiones, desarrollar actividades conjuntas destinadas al intercambio de experiencias y editar publicaciones de interés para los empresarios mexicanos.

EUROCAM promueve el acercamiento entre la economía mexicana y la europea, representando un mecanismo de consulta y de información mediante el acceso conveniente y centralizador de

todas las oportunidades individuales europeas. Asimismo, en 1990 el EUROCAM patrocinó la publicación del libro “Cómo exportar a la Comunidad Económica Europea”, que sirve al empresariado mexicano para tener acceso al mercado comunitario.

3.3.1.6 Programa Europeo para Apoyar las Inversiones en América Latina (AL-INVEST)

Para ofrecer a las empresas de la UE y de Latinoamérica la oportunidad de convertirse en verdaderos socios, incrementado su competitividad mediante una apertura recíproca de sus mercados, la UE ha instrumentado el Programa AL-INVEST, que comprende básicamente 3 tipos de acciones:

1. Encuentros empresariales sectoriales,
2. Acercamiento individualizado de empresas de ambas regiones, y
3. Fomento de actividades entre los países de América Latina.

Lo que el programa Al-Invest persigue es contribuir al fortalecimiento de las iniciativas privadas que emergen en el Continente intensificando sus relaciones con los agentes económicos europeos, especialmente en las pequeñas y medianas empresas comunitarias.

El programa Al-Invest va dirigido a 18 países Latinoamericanos. La cooperación que propicia es facilitada por la existencia de programas regionales de integración, inspirados en la experiencia europea y que representan mercados considerables.

Los países (por zona de integración regional) latinoamericanos a los que va dirigido el programa Al-Invest son los siguientes:

- Pacto Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia);
- Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay);
- Mercado Común Centroamericano (Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá, Nicaragua y Costa Rica) y,

- TLCAN (México, Estados Unidos y Canadá).

En su fase inicial (1994-95) y con un presupuesto mínimo de 20 millones de ecus, Al-Invest previó la participación financiera de la Comisión Europea hasta con un 50% de las acciones emprendidas.

Al-Invest ha promovido o desarrollado como operadores del programa en América Latina los Eurocentros de Cooperación Empresarial, que son pequeñas células que facilitan el programa de cooperación en los distintos países. A la fecha, en México se han aprobado la operación de tres Eurocentros: uno en Nafin, otro en Canacintsa y el de CEMAI-EUROCAM.

3.3.1.7 NORMALIZACION Y CERTIFICACION

El objetivo de este programa de cooperación, es el de proporcionar ayuda directa a las instituciones mexicanas involucradas en cuestiones de normalización, certificación y metrología, áreas en las cuales la UE tiene una amplia experiencia.

Este programa fue diseñado para poderse operar en un período entre 1992 y 1996 en colaboración con la Dirección General de Normas (DGN) de la Secofi. Este programa busca fomentar entre los empresarios mexicanos una conciencia con criterios internacionales de calidad que provean de bienes competitivos tanto al mercado nacional como al Mercado Único Europeo. En términos concretos, este proyecto busca la formación de expertos mexicanos en materia de metrología, certificación y calidad, así como el establecimiento en nuestro país de una red de calibración y pruebas. Actualmente se desarrolla la tercera fase de este proyecto¹⁰⁸. Sus principales actividades han sido:

¹⁰⁸ En abril de 1992, se llevó a cabo la primera fase de dicho proyecto "sensibilización de entidades mexicanas públicas y privadas, a la necesidad de un sistema de normalización", en las ciudades de Hermosillo, Guadalajara, Monterrey, Puebla y Distrito Federal. Durante marzo y abril de 1993 se llevó a cabo la segunda fase del proyecto "jornadas sobre calidad y certificación", en las Ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, con participación tanto de empresarios europeos como empresarios mexicanos.

1) Formación de una unidad de gestión del proyecto con la co-dirección europea (Asociación Española de Normalización y Certificación, AENOR), y nacional (Dirección General de Normas); 2) realización de tres jornadas de sensibilización; 3) la constitución de un Foro Consultivo; 4) la realización de una gira por Europa de 12 directivos y un presidente de los organismos acreditados, incluyendo la visita a las instituciones de Normalización y Certificación de 4 países de la UE; 5) la organización de un curso de formación de auditores de sistemas de calidad.¹⁰⁹

3.3.1.8 Proyecto de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas hacia la Unión Europea

En 1995, la Comisión Europea estructuró un proyecto de apoyo y de promoción de las exportaciones mexicanas hacia la UE. Las actividades del programa son: Recopilación de información del mercado europeo; Identificación de la oferta mexicana; Acción de promoción en Europa; Seguimiento técnico comercial de las primeras exportaciones resultantes de las primeras exportaciones; Evaluación de resultados.

Se ha detectado que los problemas básicos a los que se encuentran las exportaciones mexicanas hacia el viejo continente son principalmente, el desconocimiento de los operadores y de los costos de las operaciones de exportación a Europa, además de la inadecuación de los criterios de calidad mexicana en relación a la norma europea y desconocimiento de las exigencias de calidad europea.

Ante estos problemas, el sector exportador mexicano tiene que buscar los medios adecuados para poder acceder al mercado europeo, lo que sólo se logrará si se cubren las necesidades de información acerca del mercado europeo a través de un estudio de mercado que contenga los perfiles del mercado europeo; su funcionamiento; los hábitos de comercialización de este mercado; la competitividad de los productos y servicios mexicanos en estos mercados; la legislación aduanera; normas de calidad; el potencial y oportunidades de México dentro del mercado europeo, entre otros factores clave que sirvan de guía.

¹⁰⁹ *Op.cit.* Delegación de la Comisión Europea en México, "Relaciones UE-México..." p.17.

Es evidente que no sólo con estas acciones los productos mexicanos podrían penetrar el mercado europeo sino que es necesario el apoyo a las empresas mexicanas a través de un mayor número de encuentros empresariales, como son: acciones de promoción comercial en Europa con el propósito de dar a conocer los productos y servicios, así como a las empresas exportadoras mexicanas; mayor participación en ferias europeas por parte de los empresarios mexicanos y la participación de empresas europeas en misiones comerciales a nuestro país.

Los sectores a promover dentro de este proyecto estarían enfocados principalmente al ramo agropecuario (frutas y verduras), agroindustrias, productos pesqueros, materiales de construcción y artículos de regalo.¹¹⁰

3.4 LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO

Tradicionalmente la UE ha sido el principal inversionista de los Estados Unidos. La IED acumulada en ese país alcanzó en 1994 los 300 mil 177 millones de dólares -casi tres veces la IED acumulada de todo el Pacífico Asiático en los Estados Unidos hasta ese año-. Inclusive la principal fuente de IED hacia la Unión Americana ha sido por tradición una nación europea: la Gran Bretaña, la cual para 1994 ya había acumulado un total de 102 mil 244 millones de dólares de IED en el mercado estadounidense -el equivalente a casi el triple (2.5 veces) de lo invertido históricamente por las empresas japonesas en dicho mercado-¹¹¹.

En México, la UE es el segundo socio inversionista, sólo después de los Estados Unidos. La inversión directa de la UE ha crecido a una tasa promedio anual de 20.3% en el período 1985-1994, mientras que la tasa correspondiente a los Estados Unidos es de 13.2% y la de Japón de 7.6%.¹¹²

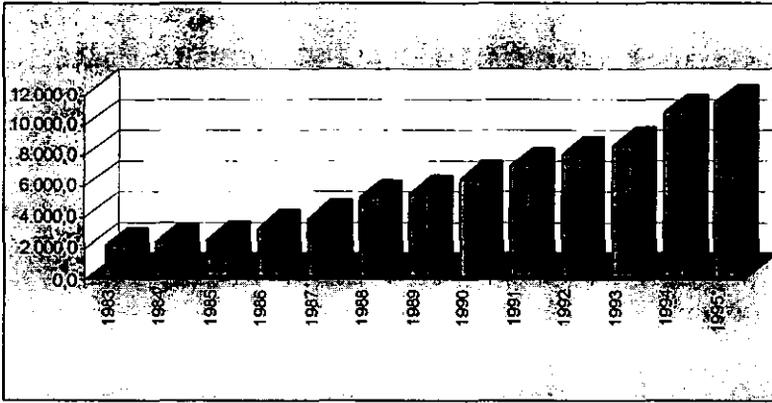
¹¹⁰ *Ibid*, p. 17-18.

¹¹¹ López, Roldán Mario, "El papel de la IED Europea en México, en el marco del TLCAN", El Mercado de Valores, (No. 5, mayo de 1996), p.29.

¹¹² Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México. "Relaciones UE-México" octubre de 1995, p.7.

Al mes de febrero de 1995, las empresas con capital proveniente de la Unión Europea invirtieron en México 11,240.3 millones de dólares, cantidad que representó el 20.8 por ciento del saldo histórico de la IED registrada hasta ese mes (54,122.5 millones de dólares).

**INVERSION DIRECTA ACUMULADA DE LA UNION EUROPEA EN MEXICO
(MILLONES DE DOLARES)**



*Al mes de febrero

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

En el período de 1989 a febrero de 1995, los principales países inversionistas de la UE en México fueron: Reino Unido, Holanda, Alemania, Francia, España, Bélgica y Luxemburgo.

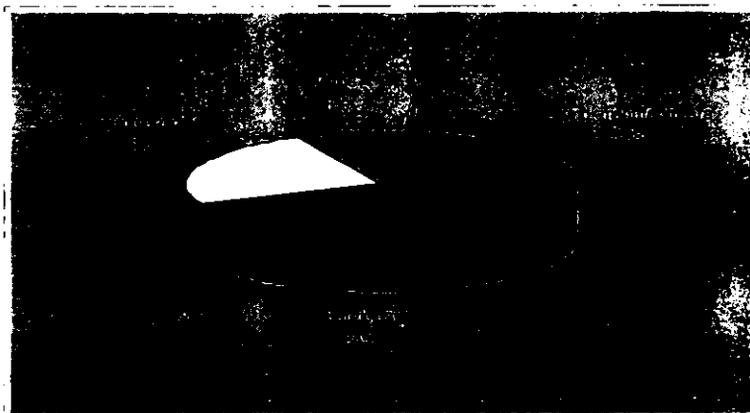
De esta manera observamos que hasta junio de 1995, en nuestro país se registraron 2,632 compañías con inversión proveniente de la UE. Esto representó el 23.5% de compañías externas que estaban registradas en ese tiempo en nuestro país¹¹³.

Del total de las empresas europeas ubicadas en México, en el 64% de ellas (es decir 1,683 entidades), los inversionistas europeos participan en forma mayoritaria en el capital social de las empresas, y el restante 36.9% lo hacían de manera minoritaria.

¹¹³ La información de la inversión proveniente de la Unión Europea fue proporcionada por la Dirección General de Inversión Extranjera de Secofi.

Los sectores industrial, de servicios y comercial, es en donde se localiza principalmente la inversión proveniente de los países miembros de la UE. En la industria manufacturera se registran 996 sociedades (37.8%); en el sector servicios¹¹⁴ se hallaban un total de 888 empresas con capital europeo (33.8%); en lo que respecta al comercio, existían un total de 580 empresas (22.0%) y en los sectores restantes¹¹⁵ se localizan las otras 172 sociedades (6.4%).

PORCENTAJES DE LA DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSION DE LA UE EN MEXICO



FUENTE: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

Por rama de actividad económica, el 57.6% de las empresas ubicadas en la industria manufacturera se concentran en las siguientes principales ramas: imprentas, editoriales, e industrias conexas; fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, fabricación de otras sustancias y productos químicos, industria farmacéutica y fabricación de sustancias químicas básicas.

¹¹⁴ En el sector servicios se suman el total de las empresas que prestan servicios financieros más el total de los servicios comunales, sociales y personales.

¹¹⁵ Estos son el sector agropecuario con 26 empresas, minería y extracción 30, electricidad y agua 6, construcción 83 y transportes y comunicaciones 27.

En el sector servicios, el 76.7% de las empresas europeas se concentran en 6 principales ramas: prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados; otros servicios inmobiliarios; restaurantes, bares y centros nocturnos; hoteles y otros servicios de alojamiento temporal; servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, y servicios de instituciones financieras del mercado de valores.

En el sector comercio, el 90.3% de las empresas se localizaron en las ramas de comercio de productos no alimenticios al por mayor, comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor y, comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.

Como puede observarse, en este período de enero de 1989 a febrero de 1995, los principales países inversionistas de la UE en México fueron: Reino Unido, Holanda, Alemania, Francia, España, Bélgica y Luxemburgo. En conjunto, estos países contribuyeron con el 96.7% de la inversión de la UE en ese tiempo (625.3 mdd).

En virtud de lo anterior, creemos que es necesario asignar una mayor importancia a la promoción de nuestro país, particularmente con el continente europeo, ello con el objetivo de convencer a las empresas europeas de los beneficios que pueden obtener al establecerse en nuestro país y de esta forma lograr atender el mercado norteamericano.

Aunque sabemos que esto no es nada fácil, deben manejarse argumentos por parte de nuestro país para despertar el interés europeo y de esta manera hacerles notar que la participación de nuestro país en la ZNLC representa una nueva oportunidad para que la IED que destinen a esta región de Norteamérica, cambie sus políticas en relación con la ubicación de sus actividades de negocios en el área, con el propósito de ganar eficiencia y competitividad.

Una de las principales implicaciones del TLCAN para las empresas europeas ya instaladas en el bloque en cuestión, es el hecho de que en ciertos sectores, puede llegar a ser más competitiva

dentro de América del Norte¹¹⁶, desarrollando una plataforma productiva en México orientada a la exportación, aprovechando las ventajas que comienzan a ofrecer la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre las dos economías vecinas (México y Estados Unidos).

Podemos afirmar que las empresas europeas se encuentran en una posición favorable para afrontar los retos que impone la integración económica norteamericana. Principalmente porque estas empresas han sido participantes activos y precursores del proceso de integración económica regional en Europa Occidental. A lo largo de este proceso, una parte importante de estas empresas han experimentado transformaciones considerables al procurar adaptar sus operaciones a una lógica de mercado regional integrado, que ha demandado nuevas estrategias empresariales en lo que concierne a sus actividades transfronterizas. La vocación transnacional de las empresas europeas - como las de todo el mundo- ha tendido siempre al crecimiento y desarrollo. En 1995 en un estudio la UNCTAD, produjo una lista de las 100 principales empresas transnacionales (por sus activos en el exterior), 37 de ellas resultaron ser de la Unión Europea.¹¹⁷

Los niveles actuales de integración en la Unión Europea rebasan los de otras regiones en el mundo, como el caso de América del Norte y Sudeste Asiático. Por lo mismo, las empresas europeas que sepan adaptarse y competir en la región europea y que ya se encuentran presentes o están por hacerlo en el mercado norteamericano (ya sea Canadá, los Estados Unidos o México) pueden llegar a tener una ventaja especial al ubicarse correctamente dentro del bloque y al desarrollar sus estrategias para la ZNLC. Asimismo, se podría decir que el proceso comunitario de integración económica ha llevado a muchas empresas europeas a cambiar sus estrategias de IED de un modelo de mercado por medio del cual básicamente invertían y vendían en los principales mercados para sus productos en Europa Occidental, a un modelo de factores por medio del cual se aprovechan las ventajas de ubicación de cada plataforma productiva europea para atender el mercado global. Esta "nueva" naturaleza de ciertas empresas europeas las hace candidatos competitivos para sacar el mejor provecho de procesos alternos de integración económica.

¹¹⁶ En especial en el mercado de los Estados Unidos en donde sus productos ya son conocidos y demandados.

¹¹⁷ UNCTAD, *World Investment Report, 1995*, New York and Geneva, 1995, p. 20-23.

Si las empresas europeas no utilizan a México como una plataforma productiva para atender ciertas áreas del mercado norteamericano en general, los japoneses sí lo harán. Es probable que la opción mexicana llegue a convertirse en una condición para continuar siendo competitivo como empresario dentro de la ZNLC

3.5 HACIA EL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES MEXICO-UE

Como hemos visto, las relaciones actuales entre México y la UE se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991. En 1994, y en particular gracias a las reformas económicas emprendidas durante la administración del Presidente Salinas de Gortari, el papel de México en la escena internacional se modificó substancialmente. Desde el primero de enero, México formó parte de uno de los espacios económicos más ricos e importantes del mundo. Además, de su ingreso a la OCDE, la economía mexicana se ubicó en el décimo tercer lugar mundial. A la luz de dichos acontecimientos, el Acuerdo Marco parece no concordar con la nueva realidad mexicana.

A fin de que la relación comercial se desarrolle más y la balanza comercial se equilibre o por lo menos que su saldo negativo se reduzca, los productores mexicanos en el mercado comunitario deberían contar con una promoción más amplia y profunda.

El momento para que México inicie una política ofensiva en dirección de Europa parece oportuno. Todas las miradas se dirigen hacia el país a partir del instante en que su presencia en la escena internacional se reforzó. La UE siguió este movimiento y manifestó su interés por una intensificación de las relaciones bilaterales durante los encuentros entre los entonces Presidentes, Jacques Delors de la Comisión Europea y Carlos Salinas de México en 1992 y 1993.

Sin embargo, la tarea de reforzar las relaciones bilaterales entre México y la UE, son difíciles, ya que las negociaciones comunitarias con terceros países son diversas y muy numerosas. Como primer mercado mundial, la UE está muy solicitada: por los países europeos, cuya integración en el mercado único está planeada; por los países mediterráneos, favorecidos por su proximidad con

Europa; y por último, por países como los del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) un mercado constituido sobre el modelo de la UE.

Pero a pesar de estas dificultades, creemos que sólo a través de la celebración de un nuevo Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política podría armonizar los intereses mutuos de México y la UE.

El objetivo primordial de tal acuerdo sería el establecimiento de una asociación México-UE equilibrada y solidaria en los planos económico, político y comercial, particularmente mediante el establecimiento progresivo de una zona de libre comercio, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos.

Además, existe la necesidad por parte de México de diversificar de manera práctica sus relaciones económicas y comerciales ante el predominio norteamericano. De igual forma, hemos visto que desde 1991 las exportaciones mexicanas permanecen estancadas en términos monetarios, lo que significa una trayectoria declinante en términos reales.

Asimismo, existe un desplazamiento de productos mexicanos en el mercado de la Unión provocado por la creciente competencia de los productos provenientes de los países de Europa Central y Oriental, con los que la UE ha establecido acuerdos de libre comercio o a los que ha otorgado preferencias arancelarias.

De ahí que para nuestro país la perspectiva de negociar con la UE un acuerdo para la liberalización recíproca y progresiva del comercio, de las condiciones de inversión y de las medidas reglamentarias sobre los productos y los servicios constituyan un elemento esencial para instalarse en los mercados de la Unión e intensificar su presencia económica y comercial a mediano plazo.

De esta forma, en el siguiente capítulo veremos que para lograr que un acuerdo sea favorable para nuestro país, éste debe ser amplio y deberá cumplir tres factores básicos: cooperación, diálogo político y el factor económico.

CAPITULO IV

PERSPECTIVAS DE CONFORMAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA A PARTIR DE LA FIRMA DE UN NUEVO ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA Y CONCERTACION POLITICA

El aspecto económico-comercial constituye actualmente el mayor reactor en el desarrollo de las relaciones internacionales, y este a su vez, el catalizador más poderoso y atractivo entre las naciones. México ha sido testigo de este proceso de la globalización de la economía a nivel internacional, y quizá la prueba más palpable de ello sea la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Como hemos visto, México se encuentra preparado para profundizar sus relaciones con la UE, tanto porque ha emprendido el proceso interno de reestructuración y saneamiento de su propia economía, como porque en lo externo ha dado una serie de pasos significativos para vincularse de una manera más institucional con sus principales socios comerciales. Al interior de la UE también han sucedido una serie de hechos que han provocado que ambos actores se encuentren inmersos dentro de una nueva realidad internacional.

Como veremos en el presente capítulo, existen razones que justifican que nuestro país debe impulsar decididamente el reforzamiento de sus relaciones económicas, de cooperación y de diálogo político a través de un nuevo marco jurídico que regule estas acciones.

4.1 LA COYUNTURA INTERNACIONAL COMO CONDICIÓN PARA FORTALECER LAS RELACIONES ACTUALES ENTRE MEXICO Y LA UE

Podemos afirmar que las transformaciones que se han desarrollado a nivel internacional a partir del final de la década de los años ochenta y principios de los años noventa -etapa que se caracteriza por transformaciones que de manera sustancial modificaron las antiguas formas de

cooperación y de integración-, han creado un nuevo marco tanto político como económico que han afectado de manera directa las relaciones entre México y la UE. Estas modificaciones han marcado un nuevo impulso para ampliar las relaciones entre ambas partes. Así por ejemplo tenemos que:

Con el fin de la Guerra Fría y, por consecuencia el inicio de nuevas formas de interrelación económica entre países, gobiernos y demás actores internacionales, el comercio, la cooperación y la IED comenzaron a tener un fuerte impulso precisamente a principios de la década de los años noventa. Estas nuevas formas de estrechar las relaciones internacionales entre los principales actores en el mundo, creó una recomposición política y económica en el orbe, dando paso a conceptos que rigen a la sociedad mundial como son el multilateralismo y el regionalismo, la interdependencia y la globalización económica.

De esta forma, el sector de la economía ha tenido un papel fundamental en el ámbito de las relaciones internacionales, por ello la incidencia de la actividad económica (principalmente el comercio y la inversión) es cada vez más decisiva en la definición de las estrategias políticas de los actores internacionales en el mundo.

El cambio de centro de las relaciones internacionales, ha hecho surgir nuevos actores al lado de los estados tradicionales: bloques económicos y regiones, entre otros. Así por ejemplo se han creado grandes regiones con diferentes niveles de integración económica, política y jurídica, en las cuales existe una combinación dentro de cada bloque o región, de países con diferente grado de desarrollo económico. De esta manera en América del Norte, está en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, desde 1994); en Europa Occidental, el Tratado de Maastricht (1993); en el Pacífico asiático, está el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en vías de institucionalizarse.

Esta formación de bloques económicos, han creado un nuevo escenario económico internacional, que se ha llevado a cabo a través del resultado de la coexistencia entre regionalismo y multilateralismo; sin embargo, entre estas nuevas relaciones comerciales internacionales, existe un

reconocimiento hacia lo que es la interdependencia. La interdependencia entre sistemas económicos con diferentes niveles de desarrollo se refleja en la tendencia hacia una apertura de los espacios económicos integrados y organizados en el Norte hacia el Sur. Además, la interdependencia propone el reconocimiento de una responsabilidad común entre países industrializados y aquellos en desarrollo, en la solución de problemas a nivel mundial.

Esta nueva coyuntura internacional hace que los esquemas tradicionales de cooperación Norte-Sur cambien y empiecen a organizarse nuevos foros para discutir los nuevos temas que a partir de esta última década del siglo XX han creado una nueva agenda internacional: combate a las drogas, lucha contra el terrorismo, acciones a favor para mejorar el medio ambiente, diálogo político entre los países de distinto grado de desarrollo para la solución de problemas, etc.

Uno de los principales actores en este contexto ha sido la UE, que ha desarrollado mecanismos de diálogo sobre todo en el continente americano¹¹⁸ y africano¹¹⁹ ello con el objetivo de relacionarse de una mejor forma con los países en desarrollo.

No pocas organizaciones de países en desarrollo se han orientado a buscar una mayor inserción en el comercio mundial de bienes, tecnología y servicios. Además, la revolución tecnológica en las telecomunicaciones, información y transporte, hace imposible mantener posiciones autárquicas. En este sentido, la apertura y la globalización económica, constituyen el eje sobre los cuales puede

¹¹⁸ En el documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, aprobado por el Consejo de la UE, bajo la presidencia alemana (segundo semestre de 1994), el Ministro de Asuntos Exteriores de Alemania Federal Klaus Kinkel, en Luxemburgo, el 31 de octubre de 1994, se manifiesta que la UE se propone: "...profundizar el diálogo y la cooperación entre la UE, el Grupo de Río, América Central (San José) y Mercosur, ampliar los temas de debate y destacar los aspectos políticos de este diálogo. Estamos dispuestos a iniciar y fortalecer el diálogo y la cooperación con otras agrupaciones regionales y subregionales así como por cada país por separado". Comisión Europea, "Europa y América Latina: una cooperación para la acción". Sin fecha. p. 5

¹¹⁹ Como uno de los instrumentos de política comunitaria para el desarrollo de países de ultramar, el Convenio de Lomé ha establecido una relación especial entre la Comunidad Económica Europea y sesenta y nueve países de África, el Caribe y el Pacífico, el denominado grupo ACP. Este grupo engloba la totalidad del África subsahariana (a excepción de Sudafrica). El primer Acuerdo de Lomé entró en vigor en 1975. El cuarto y último Convenio tiene una duración de 10 años (1990-2000), con el objetivo de garantizar una mayor estabilidad en las relaciones CE-ACP. De acuerdo con lo dispuesto en el Convenio de Lomé, la Comunidad concede sin exigencia de reciprocidad, un acceso preferencial de las exportaciones ACP, a los mercados comunitarios, en virtud del cual, el 99% de los productos ACP se importan libres de aranceles aduaneros o tasas equivalentes. Las exportaciones comunitarias a los países ACP disfrutan del trato de nación más favorecida. Comisión de las Comunidades Europeas, "Europa socio del mundo, Relaciones exteriores de la Comunidad Europea" Luxemburgo, 1991. p 28-30

constituirse un nuevo modelo de relaciones económicas entre países industrializados y aquellos en desarrollo.

Dentro de este nuevo orden de cambios internacionales, entra la creación, en enero de 1995, de la Organización Mundial de Comercio (OMC); a partir de esta fecha, se inaugura una nueva fase en las relaciones económicas del mundo, con nuevos parámetros que obligan a los países a replantear sus relaciones económicas con el exterior.

A partir de estos cambios a nivel internacional, y de manera particular aquellos ocurridos tanto al interior de la UE como de México, se ha hecho imperante la necesidad de replantear el marco en el cual se suscriben las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea. Ello se debe principalmente a la necesidad de dar un salto cualitativo y cuantitativo en las relaciones entre ambas partes. Además, creemos importante destacar que este fortalecimiento es inminente, ya que si la UE desea preservar su presencia económica en un país tan potencial y tan prometedor como lo es el mexicano debe fortalecer y ampliar la actual relación. De hecho, la entrada en vigor el primero de enero de 1994 del TLCAN, ha afectado a la naturaleza de las relaciones políticas, comerciales y en materia de inversiones de la UE en México.

De este modo podemos decir que actualmente los esfuerzos en el terreno de la integración entre México y la UE se hallan incompletos, porque México no cuenta con un marco adecuado a sus necesidades y a las realidades económicas respecto de quien es su segundo socio comercial, la Unión Europea.

Por lo tanto, existen razones que justifican que las relaciones con la UE deben impulsarse de una manera decidida, pues ya que después de la firma del TLCAN, se ha vuelto casi un imperativo que México explore la apertura de nuevos mercados para sus productos y servicios, no sólo para aprovechar una plataforma exportadora más sólida -fortalecida precisamente a raíz del propio TLCAN y de sus expectativas-, sino para buscar compensar la alta concentración de sus flujos comerciales con Norteamérica, (que sólo apuntan a fortalecerse vía el TLCAN 86% de nuestras

exportaciones y 73% de las importaciones de bienes en 1993) y garantizar que los intercambios comerciales sean permanentes.

El proceso de diversificación comercial ya se ha iniciado, con el refuerzo de los lazos económicos a nivel subregional en América Latina, las señales políticas de México para vincularse a otras regiones, además de su compromiso con el sistema multilateral de comercio de la Organización Mundial de Comercio (OMC).¹²⁰

Creemos que es necesario continuar examinando posibilidades y plantear acercamientos equivalentes a los previstos en el TLCAN y otros acuerdos de libre comercio con los países miembros de la UE, como un medio para combatir la alta concentración económica con Norteamérica. Cabe advertir que lo significativo sería asegurar un esquema que brinde a México certidumbre e institucionalidad a sus flujos comerciales, de inversión y a sus relaciones económicas en general con la UE.

4.2 RAZONES PARA REFORZAR Y AMPLIAR LAS RELACIONES ACTUALES MEXICO-UE

Como ya mencionamos anteriormente, los esfuerzos que México ha hecho para vincularse de una manera más institucional con sus principales socios comerciales se halla incompleto, porque nuestro país sigue sin contar con un marco adecuado a sus necesidades y a las realidades económicas respecto de quien es su segundo socio comercial y el segundo actor en invertir en el país, la UE.

Por lo anterior, existen diversas razones que creemos justifican el que nuestro país impulse decididamente el reforzamiento a sus relaciones económicas con la UE.

¹²⁰ Hay que recordar que México fue el primero en depositar los instrumentos de ratificación de las negociaciones de la Ronda Uruguay, que incluyen la creación de la Organización Mundial de Comercio.

4.2.1 NECESIDAD DE DIVERSIFICACION COMERCIAL

Después de la firma del TLCAN, se ha vuelto imperativo que México explore la apertura de nuevos mercados para sus productos y servicios, no sólo para aprovechar una plataforma exportadora -fortalecida a raíz del TLCAN- sino para diversificar la alta concentración de sus flujos comerciales con Norteamérica, que sólo apuntan a recrudecerse vía TLCAN (como hemos visto el 80% de nuestras exportaciones y cerca del 70% de nuestras importaciones de bienes están orientados al mercado norteamericano).

Como hemos visto también, el proceso de diversificación comercial ya se ha iniciado, con el refuerzo de los lazos comerciales a nivel subregional en América Latina; las señales políticas de México para vincularse con otras regiones (principalmente en Asia, vía la membresía de APEC) además de sus compromisos con el sistema multilateral de comercio encarnado por la OMC. Ese proceso aún es incompleto, y el mercado europeo, en el cual se han iniciado diversos tipos de contactos y se han hecho avances concretos a través de la OCDE, no deben ser desaprovechados en la estrategia de diversificación comercial.

Creemos que resulta necesario continuar examinando posibilidades y plantear acercamientos equivalentes a los previstos en el TLCAN, como un medio para combatir la alta concentración económica con Norteamérica.

Lo significativo de la negociación sería asegurar un esquema que brinde a México certidumbre e institucionalidad a sus flujos comerciales, de inversión y a sus relaciones económicas en general con la UE.

4.2.2 EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL

Como hemos señalado, la evolución del comercio de bienes entre México y la UE ha registrado un déficit crónico para nuestro país cuya tendencia apunta hacia el crecimiento de dicho desbalance. Creemos que la única noticia alentadora en esta área la constituiría la recomposición

de nuestras exportaciones, que han pasado de la concentración en el petróleo y sus derivados al de manufacturas.

Corregir este desequilibrio en la balanza comercial con la UE implicaría aumentar nuestra capacidad exportadora, y ello resulta muy difícil sin el soporte de un acuerdo comercial con concesiones efectivas que faciliten dicho acceso, a través de reglas claras y ventajas arancelarias, para motivar a los sectores productivos mexicanos a considerar el mercado europeo, y no sólo acercarse a éste como mercado secundario y sobre la base de contar con los beneficios del SGP comunitario, que a partir de 1995 se vieron modificados. El desequilibrio resulta particularmente inequitativo porque México constituye desde hace varios años el mercado de exportación más dinámico de América Latina para la UE, apertura que no se ha dado de manera recíproca por parte de los europeos por un lado, y por otro, es reflejo de la inseguridad que siente nuestro propio sector exportador para acudir a los mercados europeos frente a lo que ha logrado obtener con el TLCAN, lo cual ha conducido a concentrar sus esfuerzos comerciales principalmente con Estados Unidos

Como lo mencionamos anteriormente y en este punto lo enfatizamos, el objetivo de signar un nuevo marco jurídico en las relaciones entre México y la UE, no sería el de atacar el desequilibrio en la balanza comercial como un fin en sí mismo, sino brindar regularidad a los flujos de mercancías, propiciar su incremento y otros beneficios derivados de una relación más sana y estable.

4.2.3 APROVECHAMIENTO DEL MAYOR MERCADO MUNDIAL

La UE representa el mayor mercado del mundo. Con un total de 15 países, éste será ampliado aún más a otros países del continente europeo, del mediterráneo e incluso de la antigua Unión Soviética. Estos países reforzarán -tarde o temprano- mecanismos de asociación y participación con la UE, cuyos resultados se traducirán en la existencia de un mercado europeo más amplio de libre comercio, más autosuficiente y más competitivo.

)

México no debe quedar fuera de éste, ni limitarse a su acuerdo actual con la UE. Es claro que hay un costo de oportunidad sobre el mejor momento para negociar un nuevo acuerdo con ese bloque regional de Europa, especialmente por el número de países que actualmente presentan demandas equivalentes para la negociación de un nuevo marco jurídico que se traduzca en mejores oportunidades para ambas partes.

Es preciso negociar mecanismos de acceso a este mercado, porque constituye nuestra principal fuente de inversión extranjera -sólo después de los Estados Unidos. Al igual que sucede con los flujos comerciales, la inversión extranjera se concentra en los Estados Unidos, por lo que deben buscarse potenciar las inversiones de otras regiones, como las de la UE, y esto se logrará fomentar sólo a través de acuerdos comerciales amplios, que le den seguridad jurídica a la inversión extranjera y condiciones equivalentes a las de otros socios comerciales.

Creemos necesario señalar que cualquiera que sea la forma jurídica que defina la nueva relación con la UE, es aconsejable que la relación económica se constituya en el núcleo de interés inmediato para nuestro país.

4.3 SURGIMIENTO DE LA IDEA DE CONCERTAR UN NUEVO ACUERDO

La importancia que en los últimos años ha cobrado la relación México-UE se ve reflejada en una serie de visitas entre altos funcionarios de ambas partes.

De esta forma, el 25 de julio de 1992, durante una reunión realizada en la ciudad de Barcelona, España, entre el entonces Presidente de México, Carlos Salinas y el entonces Presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, ambos mandatarios acordaron suscribir un nuevo acuerdo que incluyese la desgravación y la eliminación de aranceles y otros obstáculos a los intercambios entre México y los países que integraban la CEE, que propiciará el diálogo político e impulsará la cooperación económica, financiera y científico-técnica.

Posteriormente, el 16 y 17 de marzo de 1993, el Presidente de la Comisión visitó México, esta fue la primera visita de un presidente de la Comisión al país. En esa ocasión, ambos presidentes reconocieron que en los últimos años se habían incrementado de manera sustancial el número de actividades conjuntas, otorgándose prioridad al desarrollo de vínculos entre los sectores empresariales mexicano y europeo.

Observaron que la relación se había extendido a un mayor número de ámbitos de cooperación. El presidente mexicano reiteró la intención de ampliar aún más los vínculos con la CEE a través del uso extensivo de los mecanismos contemplados en el Acuerdo Marco de 1991.

El Presidente Delors reconoció la importancia de intensificar aún más los intercambios con México en el corto plazo. Ambos se pronunciaron por el establecimiento de nuevos mecanismos formales que permitiesen identificar los ámbitos en que se podían profundizar las relaciones bilaterales, así como los procedimientos más adecuados para ello.

De este modo, el Consejo Europeo de Corfú (Grecia) de los días 24 y 25 de junio de 1994 en sus conclusiones “Reafirma la importancia que atribuye a sus relaciones con los países latinoamericanos (...). se congratula de la adhesión de México a la OCDE y confirma la intención de la Unión Europea de reforzar sus relaciones políticas y económicas con ese país (...) e invita al Consejo (Europeo) y a la Comisión (Europea) a emprender el examen de esta cuestión”.

Posteriormente, el Consejo de Asuntos Generales del 31 de octubre de 1994, aprobó el Documento de Base sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe. En este documento, los ministros europeos toman nota con especial satisfacción del proceso de integración regional y subregional en marcha en América Latina, se reafirman “deseosos de potenciar nuestras experiencias en esta esfera”, enfatizan la necesidad de dar “un aumento dinámico de los intercambios comerciales entre Europa y los nuevos mercados surgidos en América Latina, sobre todo, a la aplicación rápida de las reducciones arancelarias y a la abolición de los obstáculos al comercio”, y se declaran dispuestos “a abrir las discusiones sobre nuevos

acuerdos más ambiciosos teniendo en cuenta el potencial económico de nuestros socios y el surgimiento de sus procesos de integración”.

De igual forma, en sus conclusiones del 9 y 10 de diciembre de 1994, el Consejo Europeo de Essen (Alemania), invita al Consejo y a la Comisión “a concretar (...) las reflexiones sobre la configuración futura de las relaciones con México por medio de un acuerdo con ese país”. Estas Conclusiones fueron precedidas por un Informe del Consejo de Asuntos Generales del 28 de noviembre de 1994 que pedía a la Comisión que le presentará un documento estratégico con proposiciones concretas, y la invitaba a entablar a tal efecto contactos con el gobierno mexicano.

El 8 de febrero de 1995, la Comisión aprobó una Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la “intensificación de las relaciones entre la Unión Europea y México”. A través de esta Comunicación, la Comisión propuso fortalecer el diálogo político, intensificar la cooperación entre las dos partes y liberalizar progresivamente sus intercambios comerciales.

En sus conclusiones, el Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, “aprueba a grandes rasgos la estrategia propuesta por la Comisión y le pide presentarle, en el curso de 1995 (...) un proyecto de directivas de negociación¹²¹ para un nuevo acuerdo político, comercial y económico entre la Unión Europea y México”.

Asimismo, el 2 de mayo de 1995, fue firmada en París una Declaración Conjunta Solemne entre el Consejo de la UE y la Comisión Europea, por una parte, y México, por otra parte. La Declaración Conjunta Solemne es un instrumento de expresión de voluntad política de ambas partes de estrechar la relación en beneficio mutuo. La Declaración contiene los principales elementos que conformarían la nueva relación y señala que ésta sería definitiva en un nuevo acuerdo político, comercial y económico.

¹²¹ Las directivas de negociación son los criterios generales que definen las condiciones, tiempos, alcances y contenido eventual del Acuerdo, así como el ritmo de la negociación. Por decirlo de alguna manera, las Directivas de Negociación corresponden a lo que en otras negociaciones se ha denominado “Términos de referencia” ó “lineamientos generales de la negociación”.

En la esfera comercial, la Declaración contempla “un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías, de servicios y de inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio.”¹²²

En lo que respecta al ámbito de la cooperación, la Declaración favorece a los sectores avanzados que permitan incrementar la competitividad y la internacionalización de la economía mexicana. De esta manera se prevé que en el nuevo acuerdo se tendrá como objetivo “La intensificación de la cooperación mediante:

- Un fortalecimiento de los programas de apoyo a la vinculación de empresas de las dos partes, así como un desarrollo de la cooperación medioambiental, industrial (tecnologías de la información y de las telecomunicaciones) y de la cooperación científica y técnica.
- La posibilidad para México de participar en ciertos proyectos y programas europeos de cooperación.
- La elaboración de acuerdos concretos en diversos campos como la lucha contra el fraude, la cooperación administrativa, las reglas de origen, etc.”¹²³

Finalmente, para la profundización de las relaciones entre México y la UE, se deberá tener “un diálogo fortalecido sobre cuestiones de interés común, así como una consulta permanente en el seno de los organismos internacionales”.

“Esta concertación tomará la forma de reuniones a varios niveles, incluyendo el más alto, entre México y la UE, mediante modalidades que serán definidas entre las partes.”¹²⁴

¹²² “Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea”, 2 de mayo de 1995.

¹²³ *Ibid.*

¹²⁴ *Ibid.*

Este acuerdo que sería llamado a reemplazar el de cooperación firmado en 1991, debería ser de carácter permanente.

4.4 ELEMENTOS QUE DEBERA CUBRIR EL NUEVO ACUERDO

Desde que se firmó el primer acuerdo entre México y las comunidades Europeas en 1975, y con mayor énfasis en el acuerdo vigente de 1991, la cooperación se ha establecido como capítulo vertebral de la relación entre nuestro país y la UE. Por ello hoy es necesario vislumbrar un acuerdo más amplio, es decir, que cubra el mayor ámbito posible de sectores, esto es: una relación política, el fortalecimiento de la relación comercial y la ampliación de la cooperación económica.

4.4.1 COOPERACIÓN ECONOMICA

Como lo hemos venido mencionando a lo largo del presente trabajo, después de decenios de proteccionismo y fuerte regulación, la economía mexicana se ha liberalizado en la última década y se ha abierto de una manera amplia y acelerada al comercio y a las inversiones extranjeras.

En este mismo lapso de tiempo, las empresas europeas no han demostrado un interés por México. Nuestro país absorbe 1.3% de las exportaciones extracomunitarias y ocupa el vigésimo primer lugar entre los países importadores de bienes producidos en la UE.

Ante estas cifras tan pobres y poco alentadoras de nuestra relación comercial con la UE, nuestro país debe, a través de la firma de un nuevo Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política, estimular la expansión y diversificación de nuestro comercio, promover el apoyo de la cooperación para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, incrementar las oportunidades de inversión europea, garantizando un ambiente propicio para ellas; modernizar algunos sectores de la economía nacional (industria automotriz, textil, servicios financieros, etc.) al integrarlos al mercado europeo.

Además, a través de la firma de un nuevo acuerdo debe establecerse que exista una liberalización recíproca de los intercambios comerciales, que englobe los sectores industriales y agrícolas. Ello por supuesto debe realizarse de acuerdo a las reglas de la OMC y se debe tener en cuenta la sensibilidad de ciertos productos.

Para la UE la negociación de la liberalización comercial con México sería relativamente facilitada en virtud de la tendencia del gobierno mexicano favorable al libre comercio, y de la reciente experiencia derivada del TLCAN. En principio, las negociaciones no deberían presentar obstáculos insuperables, ya que nuestro país tiene una economía con un gran potencial en crecimiento y una estructura de exportaciones concentrada principalmente en los Estados Unidos.

Además, mientras no se logre signar un nuevo acuerdo, México debe lograr la consolidación de acceso de ciertos productos al SGP comunitario; por ejemplo, en el terreno agropecuario habría que lograr que los productos más competitivos del país logren ingresar en condiciones similares a las que han logrado otros países.¹²⁵

Por lo que respecta al sector de los servicios, hay que recordar que han tenido un gran desarrollo durante los últimos años, lo que lo ha colocado en un lugar cada vez mayor en la economía mundial confirmando por ello, la introducción de ese sector en el marco de la liberalización comercial multilateral a través del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés).

A este respecto, hay que observar el siguiente cuadro que nos muestra la participación de este sector dentro de la economía nacional, tomando en cuenta el porcentaje del PIB. Debido a la importancia del sector servicios en la economía nacional, para las empresas europeas debe de

¹²⁵ El comercio agropecuario entre México y la Unión Europea, desde 1989 ha sido complementario en sus intercambios. Los productos tradicionalmente exportados por México a la UE han sido: café, garbanzos, miel natural, cerveza de malta, tequila, aguacate, mango, limón verde, pectina, ajo y jugo de naranja congelado. Estos productos representaron el 70% de las exportaciones del sector durante 1995. No obstante, productos que tenían una marcada presencia en el mercado comunitario, han perdido sustancialmente su participación en los últimos años, como es el caso del atún, el tabaco, la semilla de ajonjolí y el ron de caña. Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores.

resultar de particular interés este sector. Además, hay que recordar que México modificó su Ley de Inversión Extranjera en 1993 facilitando así la inversión en el rubro de los servicios.

**PARTICIPACION DE LOS SERVICIOS EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE
MEXICO
(1980-1990)**

<i>Año</i>	<i>Participación</i>	<i>Construcción</i>	<i>TMC del PIB (a)</i>	<i>TMC servicios (sin Construcción)</i>
1980	57.1	5.5	7.9 (a)	8.0 (a)
1981	57.1	5.5	7.9	7.9
1982	57.6	5.4	(0.5)	2.2
1983	58.0	4.7	(5.3)	(4.6)
1984	57.8	4.7	3.5	3.2
1985	61.1	5.4	2.5	1.3
1986	61.7	5.0	(3.7)	(2.8)
1987	61.4	5.0	1.5	0.9
1988	61.6	4.8	1.1	1.4
1989	61.7	4.9	3.2	2.7
1990 (b)	61.5	5.1	2.1	1.8

Fuente: De Mateo, Fernando. "El sector servicios en México y su contribución al desarrollo", Estimaciones realizadas por el autor con base a datos proporcionados en INEGI, *Estadísticas Históricas de México*, e INEGI, *Indicadores oportunos*. Publicado en "México: una economía de servicios". Naciones Unidas, Secofi y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 1991, p.24

(a) TMC significa tasa media de crecimiento con respecto al año anterior que aparece en el cuadro.

(b) primeros 6 meses.

Como hemos visto, la importancia que reviste el sector de los servicios es indiscutible en la economía mexicana; es por ello que la firma de un nuevo acuerdo entre México y la UE, contendría disposiciones relativas al derecho de establecimiento en todos los sectores -con excepción de los transportes fluviales y aéreos, y de algunas restricciones para los transportes

terrestres, así como para otros sectores considerados sensibles y que están citados dentro de la Constitución Política mexicana.

Además un nuevo acuerdo debería llevarse a cabo en diversas esferas de la vida social, para abarcar todos los sectores.

4.4.2 COOPERACION

El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 ha redundado en un fortalecimiento y en una ampliación de la cooperación bilateral permitiendo un acercamiento substancial entre los sectores públicos y privados, europeos y mexicanos.

La experiencia nos muestra que México demanda una cooperación avanzada, que busque el beneficio mutuo y sea susceptible de aumentar la competitividad y la internacionalización de la economía. De esta forma, la cooperación técnica y científica adquiere gran relevancia, pues ya que de acuerdo a la nueva dimensión que ambos actores han adquirido en el orden internacional requieren que se establezca una nueva relación en este tipo de cooperación, en la que México, a pesar de que su papel en este orden exige de él una posición de oferente hacia con las naciones de menor desarrollo, requiere, por otro lado -y considerando la situación socioeconómica y el grado de desarrollo tecnológico del país-, de la cooperación de países con un mayor grado de desarrollo en este ámbito.

El nuevo acuerdo debería inscribirse en la continuidad de las acciones establecidas hasta ahora, intensificando la cooperación y orientándola a esferas de interés común, identificadas en función de las nuevas oportunidades que ofrecen los europeos.

La cooperación debería realizarse con la más amplia participación de todos los sectores tanto de la UE como de México y debería tender a crear condiciones propicias a la intensificación y diversificación de las relaciones entre las dos partes en materia de intercambios comerciales e inversiones.

Asimismo, la cooperación abarcaría las esferas de la cooperación en materia industrial, de promoción y protección de las inversiones de los servicios financieros, de las pequeñas y medianas empresas, de las normas, la certificación, de la cooperación aduanera y el establecimiento de la sociedad de la información.

Los objetivos de cooperación con México deberían ser fortalecidos mediante intercambios de información entre las partes interesadas por la puesta en marcha de proyectos de interés común, así como por la promoción de actividades que favorezcan el acercamiento en los sectores en cuestión.

El Acuerdo daría a México la oportunidad de participar en ciertos programas de cooperación europeos en función de sus modalidades (cooperación industrial, formación y cultura, investigación-desarrollo y sistemas de información de telecomunicaciones).

4.4.3 DIALOGO POLITICO

México está muy presente en los foros de diálogo político de los que la UE participa conjuntamente con países latinoamericanos, además de ser un actor clave del proceso de integración regional actualmente en curso. Estos foros son el Grupo de Río (miembro de pleno derecho) y la participación en el diálogo de San José (a título de país cooperante).

En los últimos años, han sucedido una serie de acontecimientos importantes que han marcado la vida política interna del país. Estos hechos han llevado a replantear los principios que prevalecieron durante varios decenios en México y han hecho que los dirigentes mexicanos estén más conscientes de los retos -políticos y sociales- que se presentan en el plano nacional, así como estar más atentos a acelerar el curso de las reformas deseadas por el pueblo mexicano.

Por esta razón, el diálogo político debería abordar, los aspectos bilaterales de la relación. Debido a múltiples intereses comunes entre México y la UE, este diálogo debería favorecer, la

intensificación de la concertación en un número sustancial de asuntos de orden multilateral y dar lugar a una coordinación de las posiciones respectivas en el seno de las diversas instancias multilaterales.

Además, este diálogo se basaría en el respeto de los derechos humanos y de los principios de la democracia, de una buena gestión de los asuntos públicos y del Estado de Derecho que constituye uno de los elementos esenciales de las relaciones globales entre las dos partes.

Esa concertación institucionalizaría los encuentros de más alto nivel entre la UE y nuestro país - encuentros que se han multiplicado en los últimos años-. Finalmente, ese diálogo político adoptaría la forma de reuniones y cambios de opiniones regulares entre responsables políticos, funcionarios y parlamentarios de las dos partes.

4.5 PERSPECTIVAS DE LA CREACION DE UN NUEVO ACUERDO CON LA UNION EUROPEA COMO MECANISMO PARA PROMOVER EL DESARROLLO MEXICANO

Nuestra relación con el exterior está principalmente dominada por la unión que tanto a nivel gubernamental como social se ha establecido con los Estados Unidos a lo largo de nuestra historia como nación independiente y en menor medida con el resto del continente americano, con quienes compartimos un pasado, una cultura y aspiraciones comunes. Es por ello que se presenta necesario instrumentar una estrategia de diversificación de nuestras relaciones comerciales con otras naciones y regiones extracontinentales, que nos permita garantizar el desarrollo como nación.

De esta forma, Europa constituye una región que por nuestros lazos culturales y su situación económica, es propicia para establecer una alianza complementaria para promover el desarrollo de nuestro país. Por ello, el Presidente Ernesto Zedillo, en su Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, establece como una prioridad de la política exterior del país dentro de la estrategia de diversificación, la actualización del marco normativo de las relaciones UE-México para potenciar el crecimiento económico del país:

“Buscaremos establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea, que garantice una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial.

Se dará prioridad a alcanzar un tratado de libre comercio y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables para la cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales”.

Además, es preciso puntualizar que la perspectiva de firmar un acuerdo comercial con la UE no implicaría un perjuicio para la industria nacional, pues hay que considerar que la problemática del reducido acceso de nuestros productos al mercado comunitario se debe al régimen arancelario que aplica la UE, y en cambio nos beneficiaría dada la fuerte inversión que la comunidad ha venido desarrollando en los últimos años y que contribuye en gran medida al comercio bilateral, es decir, al reducirse la base arancelaria que nuestro país aplica a los productos comunitarios, los insumos para un importante número de sectores del país se reducirían sus costos y con ello sus exportaciones hacia otros mercados, podrán ser más competitivos a nivel de precios.

De este modo, creemos que bajo un nuevo marco jurídico que regule las transacciones entre México y la UE, brindará a nuestro país oportunidades muy efectivas para la capacitación científica y técnica, así como la tranferencia de tecnología y know how, a través de los programas comunitarios citados anteriormente.

Nuestro país se ha beneficiado de este tipo de programas que dentro del marco del Acuerdo de Cooperación de 1991 se han llevado a cabo. Sin embargo, a pesar de que estos programas han ofrecido considerables beneficios para nuestro país, la nueva realidad internacional requiere una actualización de los procesos productivos con alto grado de incorporación tecnológica, para lo cual es necesario la apropiación de la tecnología y la capacitación, obviamente, de los recursos humanos. La UE nos ofrece grandes oportunidades para lograr apropiarnos de esos elementos indispensables para promover la competitividad de la industria nacional.

Como resultado de esta prioridad, el pasado 8 de diciembre de 1997 se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica, en el Marco del Consejo de Asuntos Generales de la Unión Europea, la ceremonia de firma de los acuerdo que establecen una nueva relación entre México y la Unión Europea.

En primer lugar se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) por el Secretario mexicano Angel Gurría, por parte de la Unión Europea, suscribieron el Ministro de Relaciones Exteriores de Luxemburgo en su calidad de Presidente del Consejo Europeo, Jacques Poos; así como el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín y los Ministros de Asuntos Exteriores de los demás catorce Estados miembros de la Unión Europea.

El Acuerdo Interino y el Acta Final fueron firmados por el Secretaria de Comercio y Fomento Industrial de México, Herminio Blanco y por el Vicepresidente de la Comisión Europea Manuel Marín.

Esta serie de documentos fueron necesarios para lograr el esquema que favoreció México desde el inicio del acercamiento con la Unión Europea, un acuerdo que permita alcanzar el libre comercio en bienes y servicios.

El proceso de ratificación en la parte Europa deberá correr tanto en el Parlamento Europeo como en los quince Parlamentos nacionales, dado el carácter mixto del acuerdo, es decir que incorpora temas que son competencia de la Comisión de las Comunidades Europeas, como el comercio de bienes; y, temas que son competencia de cada uno de los de los Estados miembros de la Unión Europea, como el comercio de servicios.

Por la parte mexicana, el proceso de ratificación se llevará a cabo por parte del Senado mexicano.

los instrumentos que comprende el acuerdo son:

El **Acuerdo Global** que incluye los capítulos relativos al diálogo político y a la cooperación.

El **Acuerdo Interino** que establece el mecanismo de negociación de la liberalización comercial.

La **Declaración de Servicios** que contiene los principios que orientarán las negociaciones para la liberalización de los servicios en el marco de las negociaciones comerciales.

Enlistado de las grandes ramas en las que se concentró la cooperación durante 1995, el nombre de los proyectos ejecutados en el año de 1995, así como sus objetivos:

LINEA PRESUPUESTARIA	TITULO DEL PROYECTO
Ayuda a las políticas y progs demográficos.	1. Mejora y expansión de servicios de planificación familiar.
Coop Financiera y Técnica	2. Prog de acción en favor de los niños de la calle.
Coop Económica	3. Apoyo a las exportaciones de México hacia la UE. 4. Congreso Internl sobre distribución de electricidad (CODICEL).
Acuerdo de Cooperación	5. Exposición "Viajeros Europeos en Mex en el siglo XIX" 6. Conciertos de la Orquesta de Cámara de la CE.
Democracia y derechos Humanos	7. Producción de materiales impresos y audiovisuales. 8. Defensa integral de los derechos del hombre. 9. Formación y promoción de los derechos del hombre.
Bosques tropicales	10. Conservación de Bosques en Oaxaca: un modelo de desarrollo comunitario. 11. Apoyo a las iniciativas de certificación.
Ayuda a la autosuficiencias	12. Salud comunitaria y formación. 13. Actividades generadoras en Chiapas. 14. Formación de instructores de educación y desarrollo comunitario. 15. Actividades generadoras de formación en Edzna, Campeche.
Cofinanciamiento con las ONGs	16. Prog de crédito informal para los indígenas. 17. Prog. De desarrollo comunitario en 5 comunidades.

	<p>18. Apoyo a las actividades de equipo Pueblo.</p> <p>19. Cursos de desarrollo Rural.</p> <p>20. Apoyo a las escuela "Rodos los niños".</p> <p>21. Formación DIF México D.F.</p> <p>22. Edo. De Tlaxcala.</p> <p>23. Ctro de formación de uso de la informática.</p> <p>24. Hopelchen. Construcción sanitarias y equipo de un molino de maíz.</p> <p>25. Rehabilitación de viviendas.</p> <p>26. Apoyo a cantina popular Campeche.</p> <p>27 Ctro de solidaridad "escuela-Trabajo" México, D.F.</p> <p>28. Establecimiento de Ctro Médico en Tlulinco.</p> <p>29. Creación de pequeñas unidades de producción.</p> <p>30. Apoyo a organización rurale de mujeres.</p> <p>31. Capacitación de Salud. México. D.F.</p> <p>32. Prog. Campamento Chiapas.</p> <p>33. Letrinas secas en México.</p> <p>34. Reforestación y apoyo a venta de banano y café.</p> <p>35. Apoyo a educación mixteca.</p> <p>36. Apoyo a la organización de base CONPAZ</p> <p>37. Programa de apoyo al Tianguis Regional Purepacha.</p>
Medioambiente Global	38. Plan de desarrollo durable en el trópico húmedo mexicano.
Sociedad de la Información	39. GAIA
Oficina Humanitaria de la CE	<p>40. Ayuda Hum en favor de poblaciones desplazadas de Chiapas.</p> <p>41. Ayuda Hum en favor poblaciones vulnerables de Chiapas.</p> <p>42. Ayuda Hum. En favor de poblaciones afectadas por catástrofes.</p>

	43. Reforzamiento de la capacidad institucional para la prevención.
ECIP	20 proyectos

CONCLUSIONES FINALES

A lo largo del presente estudio, hemos podido ver que al término de la década de los años ochenta, el ensanchamiento del papel del estado mexicano en casi todos los ámbitos de la vida social, indispensables en el período de reconstrucción posterior a la Revolución Mexicana, en el despegue industrial y en la promoción de la organización de la sociedad había dejado de ser útil para formarse en un obstáculo creciente a la dinámica que su propia acción había generado.

Por ello la reforma del estado mexicano, emprendida principalmente durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari exigía un cambio de los criterios con los que operaba el gobierno en los asuntos públicos. De un criterio paternalista y cerrado se debía pasar a uno abierto y no discrecional.

Fue así que la economía mexicana se modificó de manera substancial a partir de 1986 con la entrada formal al GATT, este acontecimiento sentó las bases de la apertura de la economía nacional en una dimensión internacional, además de liberalizar el comercio exterior y promover la inversión extranjera.

Posteriormente, durante el sexenio de 1988 a 1994 la política exterior de México se intensificó, llegando a afirmar su calidad de interlocutor importante de la escena económica: miembro fundador del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) en 1991, miembro de pleno derecho de la OCDE desde mayo de 1994 y en la región Asia-pacífico, nuestro país se adhirió al mecanismo de negociaciones de APEC en 1993.

Además de su participación en organismos internacionales y multilaterales, el país reforzó su inserción económica regional a través de una red de acuerdos de libre comercio con la mayoría de los vecinos del Continente Americano.

Sin embargo, estas acciones estuvieron influenciadas por los procesos internacionales de interdependencia y globalización económica que caracterizan la última década del siglo XX.

Pudimos darnos cuenta que la dinámica con que la globalización económica se desarrolla actualmente involucra cada vez más a los países de todo el mundo -ya sea desarrollados o en desarrollo- incluido México. Por ello, más vale que nos vayamos haciendo la idea de que hablar de globalización conlleva a hablar de espacios crecientes de interdependencia lo que nos obliga a comprender una reducción progresiva de los niveles de soberanía nacional y autodeterminación.

Necesitamos multiplicar nuestros esfuerzos para construir los nuevos elementos del México moderno. Voltar hacia Europa para apreciar como es que han aprendido a compartir soberanía países que se habían dedicado a guerrear entre sí para resolver sus problemas. Los conflictos internos y atrasos de nuestro país se encuentran tan vinculados al exterior como sus posibles soluciones. No debemos perder de vista que la tecnología de la globalización está desapareciendo fronteras a una velocidad impresionante. Deben existir nuevos conceptos que den sentido a nuestro comportamiento. Los mexicanos necesitamos nuevas teorías incluyentes, más debates sobre interdependencia y globalización, más artículos que cuestionen aquellas políticas que no pasen a ser más de lo mismo y menos discursos populistas. Nuestro tradicional nacionalismo defensivo al pasar por el túnel de la razón debe traducirse en mejor diplomacia.

Debemos darnos cuenta de que la integración formal de México con otros socios comerciales de todo el mundo, a través de la celebración de tratados comerciales, resulta significativamente positiva, ya que con ello se van generando mecanismos que garantizan formalmente el acceso de bienes, servicios y capitales mexicanos al extranjero. El gobierno mexicano debe estar consciente de que a través de la integración formal se pondrá en la mesa de negociaciones un conjunto creciente diversificado de asuntos regionales que ya no pueden ser resueltos en el marco de las fronteras nacionales.

De manera particular, las relaciones entre México y la Unión Europea a lo largo de la historia han estado influidas por factores políticos y económicos. De tal forma que los dos instrumentos

jurídicos celebrados entre ambas partes fueron posibles porque existieron factores favorables a sus suscripción. Así por ejemplo, el Acuerdo Marco de 1975 fue posible signarse porque de parte de la Comunidad Europea buscaba ampliar sus relaciones comerciales hacia América Latina, y por su parte, nuestro país buscaba una política de diversificación y extensión de sus exportaciones, principalmente petroleras. En el segundo acuerdo, firmado en 1991, un elemento clave a favor para celebrar un nuevo acuerdo fueron las reformas estructurales en la economía que introdujo el gobierno mexicano.

De acuerdo al nuevo estatus adquirido por México a nivel internacional se hace imperante reforzar las relaciones existentes entre México y la Unión Europea, en los planos económico, de cooperación y político. Estas relaciones deben basarse en la reciprocidad de intereses y con una perspectiva de estabilidad a largo plazo.

Esta nueva relación debe promover el incremento de los intercambios entre ambas partes y cuyo objetivo final sea el establecimiento gradual de una zona de libre comercio de bienes y servicios.

La firma de un nuevo acuerdo, que se traduzca a largo plazo en una zona de libre comercio presenta una originalidad: se asociaría a países de desarrollo muy diferente e implicaría dos zonas geográficas diferentes.

Este hecho parecería muy desfavorable para México, sin embargo, creemos que sólo a través de una integración formal se podrán asegurar mecanismos que garanticen formalmente el acceso de los bienes, servicios y capitales mexicanos hacia otras regiones del mundo, y en los cuales actualmente sólo se puede penetrar en aquellos sectores en que los productos mexicanos no sean competitivos para desplazar al productor local.

Para la UE un Acuerdo de Libre Comercio sería beneficioso en su estrategia comercial a largo plazo, tendente a mantener y ampliar su posición en la economía mundial. La pertenencia de México a varios proyectos de integración regional, en especial al TLCAN, con la participación

de Estados Unidos y su posible ampliación a otros países y grupos de países económicamente importantes de América Latina podría desembocar en una grande cuota de mercado para la UE.

Además, la idea cada vez más presente de crear una zona de libre comercio que incluya todo el Hemisferio, a raíz de “la iniciativa de las Américas” permitiría a la UE que un nuevo acuerdo con México, poder consolidar su presencia en América Latina y fortalecer su acceso a uno de los mercados con mayor perspectivas de crecimiento.

Las ventajas para nuestro país consistirían principalmente en facilitar y garantizar un mayor acceso de sus productos al mercado europeo, el más grande del mundo. Entre 1990 y 1995, las exportaciones de México a la UE se vieron reducidas en términos reales. Hay que señalar como la creciente competencia de los productos industriales proveniente de los países de Europa Oriental y Central, con los que la UE tiene acuerdos de libre comercio o les concede preferencias arancelarias, corre el riesgo de dificultar el acceso de los productos industriales mexicanos al mercado de la UE.

Ante esta situación la posibilidad para nuestro país de negociar con la UE un acuerdo de estas características constituye un elemento crucial en su estrategia para recuperar su posición en el mercado de la UE e intensificar su presencia comercial y económica a mediano plazo. Todo ello facilitaría una mayor diversificación de las relaciones económicas y comerciales de nuestro país, concentradas en un alto porcentaje en Norteamérica.

Un acuerdo de esta naturaleza permitiría a México consolidar y ampliar los flujos de inversión extranjera provenientes de la Unión Europea. Este factor es de gran importancia dados los requerimientos que históricamente ha tenido nuestro país de capitales del exterior para complementar las necesidades totales de inversión para el crecimiento.

Por otro lado, un nuevo acuerdo de asociación económica facilitaría un mayor acceso a la tecnología europea y una mayor asistencia técnica y financiera, lo que contribuiría a mejorar nuestro nivel de competitividad y acelerar el proceso de internacionalización de nuestra economía.

Sin embargo, para una negociación exitosa es preciso establecer un nuevo marco contractual que abarque cabalmente la mayoría de los elementos de la relación y se desarrollen al máximo las potencialidades de esa colaboración. Por ello creemos necesario señalar que deben cubrirse los siguientes aspectos:

- Diálogo Político, dado que México no forma parte de esquemas de cooperación políticas particulares en el medio europeo y su aspiración por desempeñar una activa presencia en el escenario internacional, es prioritario desarrollar una estrategia que tenga presentes los siguientes puntos:
 - Búsqueda de consensos sobre temas de interés para México, en el marco de una nueva agenda internacional.
 - Búsqueda de influencia de la posición mexicana en los debates sobre tópicos de interés global, a través de concertación de posiciones.
 - Acción dinámica de México en procesos de la globalización mediante una actitud de diálogo con los principales interlocutores internacionales. Siempre sobre la base del derecho internacional y en pro del impulso y desarrollo del interés nacional.
 - Rechazo a la formación de bloques económicos cerrados, así como a todo tipo de proteccionismo, que irían en detrimento de una visión global e intercambio y coordinación, que se hace necesaria ante la diversificación de los intereses de México en el mundo.
 - Participación de México en esquemas de cooperación extrarregional, para potenciar las actividades de cooperación e intercambio que deriven del proceso de integración europea.
 - Consolidación de México como interlocutor de América Latina con la Unión Europea, aprovechando la capacidad de convocatoria y el diálogo privilegiado que se puede instrumentar

entre ambas regiones, así como la imagen de México como vanguardia de iniciativas políticas en Latinoamérica, que en un conjunto pueden coadyuvar a una profundización e incremento en el nivel de las relaciones.

- Potencialización de la posición geoestrategica de nuestro país, sin abandonar las posturas de política exterior.

- Reforzamiento a la protección de los derechos e intereses mexicanos en el extranjero, mediante la modernización y eficacia de las acciones del Gobierno mexicano y la coordinación e institucionalización de sus contrapartes europeos.

Cooperación Científica y Técnica. Este es un aspecto de suma importancia para nuestro país, pues através de este tipo de cooperación se podran establecer programas de transferencia tecnológica y capacitación que son necesarios para promover el desarrollo de nuestra nación.

Apertura Comercial. Este es un elemento nuevo que no era considerado por el anterior marco que regulaba la relación, y parte del reconocimiento del gran desequilibrio que se ha generado en el comercio bilateral provocando un déficit estructural en detrimento de México.

Es necesario crear las condiciones comerciales que permitan un mejor acceso de nuestros productos al mercado Comuntario, de tal forma que el déficit se reduzca, considerando que no es la única razón por la cual nuestros productos no tienen acceso al mercado europeo, pero que en gran medidas podría contribuir a la reducción del déficit comercial de nuestro país.

BIBLIOGRAFIA

- Salazar Lucio, Leticia y Parra Elizalde, Marcela. *"Ventajas y Desventajas del Manejo de una Política Neoliberal por el Gobierno mexicano y su Inserción en la Globalización Mundial"*, Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Escuela Nacional de Estudios Profesionales "Aragón", UNAM, 1996.
- Keohane Robert O. And Nye Joseph S. Jr. *"Transnational Relations And World Politics"*, Robert O. Keohane and Joseph S. Nye Jr. (Eds.), Transnational relations and World Politics, p xi.
- Villareal, René, *"Liberalismo Social y Reforma del Estado, México en la Era del Capitalismo Posmoderno"*, F.C.E., México, 1993.
- Aspe Armella, Pedro. *"El camino mexicano de la transformación económica"*, F. C. E., México, 1993, p.65.
- De Mateo, Fernando. *"El sector servicios en México y su contribución al desarrollo"* Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nueva York, 1991.
- Hansen, Roger. *"La Política del Desarrollo Mexicano"*, Ed. Siglo XXI, (colección sociología y política), México, 1979.
- Bank of Japan, Export and Import Review, *"México, Economic Reform and Development Estrategy"*, Special Issue Fall 1991.

- Ramírez Brun, J. Ricardo. *"La Política económica en México 1982-1988, La transición de la ortodoxia a la heterodoxia"*, UNAM, México, 1989.
- INEGI, *"México: información económica y social"*, México, 1990.
- Vázquez Tercero, Héctor, , *"Las exportaciones y el Cambio estructural de la Economía Mexicana"*, Comercio Internacional Banamex, Vol. 3, No. 3; septiembre de 1991.
- Chacón, Mario, *"Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente"*, Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, Ed. Nueva Epoca, México, 1996.
- Carreño Carlon, José; Gamas Torruco, José y Ruíz Massieu, José Francisco. (Coords) *"Resumen de una Visión de la Modernización de México"*. Tomo II, F.C.E., México, 1994.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *"Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994"*, México, 1990.
- Mexican Investment Board. *"MEXICO, YOUR PARTNER FOR GROWTH: Intellectual Property: Increased Protection for Businesses in Mexico"*, Secofi, Subsecretaria de Industria e Inversión Extranjera, s/f.
- *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Tercer año, enero 1991-diciembre 1991*, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE.

- *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica*. Ed. Gernika, México, 1994.
- *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Sexto año, enero 1994-diciembre 1994*, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE.
- *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela*. Ed. Gernika, México, 1994.
- *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia*. Ed. Gernika, México, 1994.
- *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994. Quinto año, enero 1993-diciembre 1993*, México, Presidencia de la República (Unidad de la Crónica Presidencial) FCE.
- *The World Bank Atlas, 1995*.
- INEGI, "Estadísticas del Comercio Exterior de México", enero-julio de 1995, Volumen XVIII, Número 7.
- Secofi, "Evolución de la inversión extranjera directa en México en 1994".
- Delegación de la Comisión Europea en México, "La Unión Europea y México", México, s/f.
- Cabrera, Edgardo, "El BERD: una respuesta de Occidente a la transición de los países ex comunistas", El Mercado de Valores, Núm 3, marzo de 1994.

- Secofi, "*Mexico in the OECD: Establishing Partnerships for growth*", México, junio de 1994.
- Villarreal, René, "*Liberalismo Social y Reforma del Estado, México en la Era del Capitalismo Posmoderno*", F.C.E., México, 1993.
- Villarreal, René, "*La Globalización económica*" Revista Mexicana de Política Exterior, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, Publ. trimestral, No. 35, verano 1992.
- Guillen R., Arturo. "*Bloques Regionales y Globalización de la Economía*", Revista de Comercio Exterior, mayo de 1994.
- The Economist. "*Pocket World in figures, 1996*". 1996 Edition
- Estudio de Mc Kinsey & Company: "*The Impact of NAFTA on EC-Mexico Trade and Investment Flows*", 1993.
- Méndez Escobar, Francisca. "*La política de la UE hacia América Latina: el caso de México*", Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, invierno 1995-1996, IMRED.
- *Tratados Ratificados y Convenios Ejecutivos celebrados por México*, Senado de la República, Tomo XXI (1975-1976), p. 256.
- ITAM, "*México y el TLC*", México, Mac Graw Hill-ITAM, 1992, p.15-19.
- Delegación de la Comisión Europea, "*La Unión Europea y México*", México, 1995.
- Delegación en México de la Comisión Europea, "*Informe de la Evolución UE-México, Relaciones UE-México*", febrero de 1996.

- Delegación en México de la Comisión Europea, Cooperación Union Europea-Mexico, Número especial, mayo de 1996.
- López, Roldán Mario, "El papel de la IED Europea en México, en el marco del TLCAN", El Mercado de Valores, (No. 5, mayo de 1996).
- Delegación de la Comisión Europea en México. "Relaciones UE-México" octubre de 1995.
- UNCTAD, "World Investment Report, 1995", New York and Geneva, 1995.
- Comisión Europea, "Europa y América Latina: una cooperación para la acción". Sin fecha
- Comisión de las Comunidades Europeas, "Europa socio del mundo, Relaciones exteriores de la Comunidad Europea" Luxemburgo, 1991.
- "Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea", 2 de mayo de 1995.