

27



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLÁN"

TENDENCIAS RECIENTES EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL  
MÉXICO-UNIÓN EUROPEA 1994-1998.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

JUAN JOSÉ YAÑEZ OLVERA



2700-18

ASESOR: LIC. RODOLFO A. VILLAVICENCIO LÓPEZ



NAUCALPAN, EDO. DE MÉXICO, JUNIO DEL 2000.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **Agradezco**



...A mis padres por su amor y paciencia para lograr este objetivo.

...A la familia Sosa Cuevas por su cariño y ejemplo.

...A mi amigo Eduardo Sosa por su amistad y apoyo en todo momento.

...A los profesores que me apoyaron para que se cumpliera esta tarea y principalmente a Rodolfo Villavicencio por su profesionalismo hacia su trabajo.

...A todas las personas que de alguna manera contribuyeron para la realización de este trabajo.

<b>ÍNDICE</b>	<b>1</b>
<b>Introducción</b>	<b>2</b>
<b>1.- Estrategia de apertura comercial mexicana evaluación y perspectivas</b>	
1.1 Antecedentes	6
1.2 Proceso de apertura económica y cambio estructural	11
1.3 Política mexicana de promoción de exportaciones	24
1.4 Diversificación de mercados y firma de acuerdos de libre comercio	31
1.5 Participación en foros y organismos internacionales de comercio	39
1.6 Estrategia mexicana ante a la conformación de bloques regionales de comercio	43
<b>2.- Importancia de la Unión Europea dentro de la estrategia económica mexicana</b>	
2.1 Aspectos históricos de las relaciones entre México y La Unión Europea	47
2.2 Importancia de la Unión Europea en la economía mexicana	53
2.3 La Unión Europea como alternativa comercial y de inversión para la economía mexicana	63
2.4 Importancia estratégica de México desde la perspectiva de la Unión Europea	73
<b>3.- Estructura y comportamiento del intercambio comercial entre México y la Unión Europea a partir de 1988</b>	
3.1 Comportamiento de la balanza comercial	89
3.2 Negociaciones para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea	126
3.3 Perspectivas para el sector exportador mexicano	142
<b>Conclusiones</b>	<b>147</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>156</b>

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad todos los países están inmersos en un proceso de globalización mundial de prácticamente todos los aspectos de su vida, lo que ha llevado a que se hayan modificado sustancialmente cuestiones como los procesos productivos, la libertad de mano de obra o incluso la libre movilidad de capitales, lo que ha derivado, en consecuencia, en una mayor interdependencia de la naciones en favor sobre todo de cuestiones económicas.

Así, tenemos que la dinámica en la económica internacional ha propiciado que los países lleven a cabo una internacionalización de sus economías que tiene como propósito fundamental el ampliar y fortalecer sus vínculos económicos y comerciales con más regiones del mundo, con el fin de participar de una manera más efectiva en ella que les permita avanzar en el actual proceso económico mundial caracterizado por una mayor competencia en los mercados internacionales que va desde aspectos económicos y financieros hasta los de índole político y social.

En este proceso nuestro país ha tenido que cruzar un largo camino a través de los últimos años con el objetivo de adecuarse a estas nuevas circunstancias que han implicado una serie de medidas de reforma estructural a partir de la década de los ochenta, como fue la desregulación económica y una apertura comercial que tuvieron como objetivo principal cambiar un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, que funcionó hasta los años setenta, por otro caracterizado por una apertura de nuestra economía a todo el mundo, con lo que, en la práctica, se hacía que el país fuera de los más abiertos del mundo y con ello se sentarían las bases para la incursión de nuestro país a este mundo cada vez más entrelazado.

Parte de esta estrategia por formar parte de los procesos económicos mundiales, como ya se dijo, fue la internacionalización de nuestra economía que implicó por un lado que nuestro país participara en los principales organismos internacionales como son el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la posterior creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y donde el principal propósito de las naciones es propugnar por una liberalización comercial entre todos los países y evitar el proteccionismo comercial que se ha venido observando en el ámbito internacional.

También ingresó a los principales Organismos Internacionales de importancia como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y también se buscó una relación con diferentes polos de crecimiento como se demostró al ser miembro del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), por otro frente se buscó estrechar relaciones con algunos países tratando de lograr una diversificación comercial en cuanto a socios, mercados y productos mediante la negociación de una serie de acuerdos comerciales preferenciales con diferentes países, con Chile en 1992, con Estados Unidos y con Canadá en 1994, con Costa Rica por un lado y con Colombia y Venezuela (G3) por otro en 1995, con lo que se comenzaban a dar los primeros pasos hacia la búsqueda de un equilibrio en las relaciones exteriores de nuestro país que no se había dado nunca en la historia.

Es en este tenor que nuestras autoridades preocupadas por ampliar nuestros vínculos con el exterior y ante la necesidad de buscar más y mejores mercados para los productos nacionales, se dieron a la tarea de actualizar y estrechar nuestras relaciones con el viejo continente a partir de 1994, lo que llevaría tres años más tarde, en 1997, a la firma de un acuerdo comercial más amplio que los anteriores, con esto se complementaba el interés de nuestro país por fortalecer sus relaciones con los más importantes polos de crecimiento en el mundo en un marco de relaciones de igualdad, con lo que se espera que de oportunidad a empresarios nacionales de acceder al mercado más importante, económica y comercialmente hablando, en la actualidad que es la Unión Europea.

En este acercamiento, debemos decir que también se ha vislumbrado un interés importante de parte de la Unión Europea por estrechar sus relaciones con países de América Latina y ahora tienen puesta la mirada para lograr acuerdos comerciales con México, con el cual ya se logró concluir, con Mercosur, bloque con el cuál ya se están llevando a cabo las primeras reuniones formales para llegar a un acuerdo de libre comercio y con Chile, país con el que al parecer apenas se están acercando las partes para planearlo, lo que demuestra la intención que tiene la Europa Comunitaria en nuestro continente.

Es importante mencionar que esta labor está fincada en cuestiones económico-comerciales más que en cuestiones políticas, pues parece que los países Europeos están viendo a América Latina como futuros mercados para sus productos así como en fuentes proveedoras de materias primas, por lo que sea, el hecho es que este es el momento de aprovechar este momento histórico para que los países americanos, y principalmente México, pueda beneficiarse de estos acuerdos comerciales de libre comercio en favor del incremento en la presencia de productores nacionales en aquéllos países.

No sobra decir la importancia que la Unión Europea representa en el ámbito internacional al ser un conjunto de 15 países que reúne economías desarrolladas y que forman un bloque económico muy importante, que además está buscando ampliarse para formar un conglomerado de quizás 23 países para la primera mitad de la siguiente década, además de aplicar políticas económicas comunes como es la aplicación de la moneda única -euro- para sus miembros, es por ello que nuestro país debe observar estas acciones e integrarse de la mejor manera a la evolución de los proyectos económicos de la Unión Europea con el fin de ser partícipe de ellos.

Regresando a las políticas económicas que nuestro país ha venido aplicando durante los últimos años, nos demuestran que México se encuentra ahora en un proceso de cambio de un país en desarrollo a un país de desarrollo mediano, ahora llamado "emergente", el cual espera alcanzar en el futuro un desarrollo importante en la medida que funcionen adecuadamente los acuerdos comerciales negociados por nuestras autoridades, no debemos olvidar que con este acuerdo nuestro país tendrá la ventaja de pertenecer a los dos bloques económicos más importantes del mundo, con Norteamérica y con la Unión Europea.

Es por ello que este trabajo estará enfocado a analizar las relaciones comerciales actuales entre México y los países de la Unión Europea en el marco del recién acuerdo de libre comercio firmado por ellos, comenzando con los flujos comerciales que se han dado entre las partes durante la última década con el propósito de identificar la evolución que han tenido así como el comportamiento de los principales destinos o mercados, así como los principales productos mexicanos exportados hacia aquella región, con lo que se pretende mostrar la importancia que representa para nuestro país el contar con 15 socios comerciales que en conjunto representan nuestro segundo socio comercial y de inversión con un porcentaje de participación del 6% de nuestro comercio total para este año, así mismo se tratará de visualizar las expectativas comerciales, sobre todo de liberalización y acceso a sus mercados, y en general los beneficios que puedan derivarse de la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación en el futuro.

En el primer capítulo se analizará la estrategia de cambio estructural implementada por nuestro país a partir de la década de los ochenta, con el gobierno de Miguel de la Madrid, tratando de visualizar su desarrollo y la magnitud del cambio que pretendía lograr el país con las medidas aplicadas, como la promoción de las exportaciones y la desregulación económica lo que significaba, en la práctica, poner las bases para el cambio del modelo económico que aplicaría el país desde entonces.

En el segundo capítulo se verá la importancia económica y comercial que la Unión Europea ha tenido en la economía nacional durante la presente década, tratando de identificar las alternativas reales de nuestro país por estrechar sus relaciones comerciales con aquella región europea explicando, a la vez, la importancia que nuestro país puede tener para los países que la forman, a la luz del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado entre las partes.

En el tercer capítulo se presenta el intercambio comercial entre México y los países de la Unión Europea durante los últimos diez años, con lo que ubicaremos los montos y los productos más intercambiados así como los resultados de la balanza comercial entre las partes, también en esta sección presentaremos las diferentes etapas de negociaciones que llevaron a la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y posteriormente veremos las diferentes rondas de negociaciones que se han llevado a cabo para la negociación de la parte comercial y de aquí partir para observar el futuro de las relaciones entre ellos y su posible aprovechamiento por parte de las empresas nacionales.

Como podemos ver, el presente trabajo estará enfocado a observar las relaciones comerciales entre nuestro país y los de la Unión Europea y sobre todo a visualizar el futuro de nuestras relaciones económicas con sus miembros aceptando, por un lado las diferencias que existen entre las partes, pero buscando reciprocidad en su calidad de socio comercial con un bloque si bien lejano no menos importante para el proyecto económico de nuestro país.

Se espera que las relaciones comerciales con los países miembros de la Unión Europea sean prosperas para nuestro país con la firma del Acuerdo Comercial que ya se concluyó, principalmente para el sector empresarial mexicano y con ello disminuir la dependencia económica que hemos tenido históricamente con los Estados Unidos con lo que, nuestro país tendrá diferentes opciones para llevar a cabo sus intercambios comerciales con el exterior lo que le podrá dar mayor confianza y respaldo a nivel internacional por un lado, pero también certidumbre hacia el interior del país para los empresarios mexicanos pues contarán con un marco regulatorio más claro que les permitirá hacer frente a los retos comerciales que deriven de sus relaciones comerciales con el resto del mundo, y en específico con la Unión Europea, con lo que se espera que esto contribuya al futuro desarrollo económico de México.

# 1.- ESTRATEGIA DE APERTURA COMERCIAL MEXICANA EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS

## 1.1 ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA

A partir de la Segunda Guerra Mundial, y como consecuencia de ese conflicto bélico, en prácticamente todos los países del orbe se buscó la manera de industrializar a los países mediante métodos acorde a sus propias necesidades y circunstancias con lo que se buscaba eliminar problemas estructurales derivados del conflicto armado. Para nuestro país -como para el resto de los países de América Latina- este proceso no fue ajeno por lo cual se implementó un modelo de desarrollo "hacia dentro", lo que significaba primero un fortalecimiento de sus estructuras económicas y productivas para de ahí partir a un proceso de industrialización del país que en teoría lo llevaría a un desarrollo económico.

Así, las autoridades mexicanas decidieron involucrarse directamente en las actividades productivas del país mediante un proceso de desarrollo basado en la "sustitución de importaciones" mediante el cual se buscaba que la producción nacional sustituyera productos provenientes de extranjero, con lo que se buscaba proteger a la industria nacional y el mercado interno del exterior; dicho proceso se mantuvo durante alrededor de cuarenta años hasta que al final de la década de los setenta las necesidades del país hicieron que se modificara el rumbo del mismo.

Las principales características de este modelo según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)<sup>1</sup> fueron:

- Un aumento real del ingreso de la población
- La absorción de la mano de obra que las actividades primarias desplazarían
- La asimilación de la tecnología incorporada a los nuevos procesos productivos
- El impulso que daría el gobierno al resto de la economía en su calidad de motor de desarrollo.

Con estos postulados el gobierno mexicano actuó en favor de la industrialización del país mediante una gran protección a la industria nacional y por consiguiente al mercado interno, entre las principales acciones aplicadas tenemos que se apoyó a las empresas mediante incentivos fiscales y créditos a muy bajo costo además de implementar los precios oficiales para valoración aduanera que actuaban como referencia para el pago de impuestos de importación, con lo que los productores nacionales aseguraban de esta manera un mercado cautivo para la venta de sus productos.

---

<sup>1</sup> María Elena Rodríguez Cortés y Dauno Tóroro Nieto, "¿Ha perdido vigencia la industrialización?" en *Comercio Exterior*, Vol. 4, núm. 3, México, Marzo de 1999, p.228.

En la década de los setenta con el periodo del expresidente Luis Echeverría Álvarez se comenzó a vislumbrar la promoción de nuestro país en el exterior, sobre todo en el ámbito económico con algunos países de América Latina, parte del continente Africano y algunos países del bloque socialista, sin embargo a pesar de esto no se obtuvieron buenos resultados debido a que eran naciones que, como México, apenas comenzaban a despuntar como países en desarrollo.

Esta promoción se reforzó en el año de 1978 al confirmar que México contaba con enormes reservas de petróleo cuya cotización internacional era cada vez mas elevada lo que derivó en una significativa recuperación económica del país por un lado, pero por otro un estancamiento en cuanto a las reformas económicas por realizar, pues éstas se suspendieron a raíz de la misma bonanza económica que se vislumbraba.

Por su parte en el ámbito nacional se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior con el fin de fomentar las exportaciones de nuestro país, sin embargo este propósito no dio resultados a corto plazo ya que tanto la planta productiva como los mismos empresarios no estaban en condiciones de producir para los mercados externos.

Las consecuencias de estas acciones fueron que al proteger excesivamente a la industria nacional las mercancías producidas en el país se vendían a precios mayores que los internacionales<sup>2</sup> y además sin ninguna competencia, con lo que la calidad de la mayoría de ellos dejaba mucho que desear, y por ello los resultados no fueron tan benéficos para el país como se esperaba inicialmente, ya que el objetivo primordial de modernizar la industria nacional no se estaba llevando a cabo.

En lo que respecta a la política comercial implementada por las autoridades de nuestro país, ésta se caracterizó por la implementación de permisos previos para las importaciones, los elevados aranceles y el control cuantitativo a las mismas<sup>3</sup>, con lo que se eliminó la competencia externa para la industria nacional y con ello se esperaba fortalecerla mediante una excesiva protección que posteriormente demostraría -después del sexenio de José López Portillo- que este no era el camino adecuado para la industria nacional.

Así, tenemos que para el inicio de esta administración -de 1976 y hasta 1982- las importaciones bajo control pasaron de 90% del total de las importaciones en 1977, al 60% en 1980, 85% en 1981 y 100% en 1982<sup>4</sup>, lo que demuestra el grado de protección de nuestra economía que en lugar de disminuir aumentó drásticamente hasta lograr un control total a las importaciones que se realizaban del exterior.

---

<sup>2</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, SECOFI, 1994, p.35.

<sup>3</sup> *Ibid.* p.29.

<sup>4</sup> *Ibid.*

Por otra parte, es importante mencionar que desde finales de la década de los setenta se dio un “boom” petrolero a nivel mundial de enormes proporciones que las autoridades mexicanas observaron y aprovecharon para hacer que el motor de nuestra economía fuera la venta del petróleo y sus derivados, como consecuencia de la enorme producción nacional del energético, así podemos mencionar que los productos petroleros pasaron de representar el 22.3% del total de las exportaciones en 1977, al 71.8% en 1983, con lo que se empezaba a fincar el desarrollo del país con la venta del hidrocarburo lo que llevó años después a grandes problemas estructurales como el de la deuda externa<sup>7</sup>.

También durante esta administración el endeudamiento externo creció a un ritmo insostenible pues entre 1980 y 1982 el saldo de la deuda pública externa pasó de representar el 20.9 al 29.8% del PIB, en tanto que la deuda privada pasó del 7.9 a un poco más del 18% del PIB<sup>8</sup>, lo que equivale a decir que para 1982 la deuda externa se situaba en alrededor de 100,000 millones de dólares lo que llevó a las autoridades hacendarias de nuestro país a declarar una moratoria de pagos con los acreedores externos en este mismo año.

Con estas condiciones se desarrolló el modelo de industrialización en nuestro país por casi cuatro décadas -desde la Segunda Guerra Mundial hasta la administración del expresidente José López Portillo- momento en el cuál los problemas y desajustes económicos no se pudieron contener más, pues la inflación se situó en alrededor del 100%, con una devaluación al final del sexenio -1982- además se asentó la asimetría del comercio exterior, por su parte la industria nacional prácticamente no exportaba, lo que había llevado a un bajísimo crecimiento de la productividad y a su vez limitaba el crecimiento del ingreso de los trabajadores<sup>9</sup>, lo que llevó a un agotamiento del modelo económico, pues el país no podía seguir apoyando y sobreprotegiendo a la industria nacional mediante grandes costos, por lo que a principios de la década de los ochenta se vio en la necesidad de cambiar el rumbo económico del país para implementar un nuevo modelo orientado hacia una apertura con el exterior, mediante un esquema económico que conllevaría un cambio estructural en México que se caracterizó por una serie de medidas que más adelante explicaremos.

---

<sup>7</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones... op. cit.*, p.32.

<sup>8</sup> Pedro Aspe, *El camino...op.cit.*,p.116.

<sup>9</sup> El desfase entre la política exterior y las nuevas circunstancias, en *Política exterior para un mundo nuevo, alternativas para el futuro*, México, CIDAC, 1991, p.74.

Según las autoridades mexicanas, la principal tarea que se perseguía durante la década de los ochenta fue la de implementar medidas para lograr la estabilización económica del país, lo que conllevaría adoptar un cambio de modelo de desarrollo económico orientado desde entonces al exterior<sup>10</sup>, así mismo la política comercial adoptada a partir de entonces contenía, en una primera etapa, una apertura unilateral de nuestra economía hacia el exterior<sup>11</sup> con el propósito de lograr que el país interviniera activamente en las relaciones económicas internacionales de tal forma que le permitiera un crecimiento efectivo.

Sin embargo encontramos errores de enormes consecuencias el primero, es que esta apertura de nuestra economía hacia el resto del mundo no se planeó de manera gradual o paulatina, que hubiera sido lo más lógico para un país con las condiciones económicas del nuestro, y sin embargo se planteó la idea de cambiar el modelo de desarrollo del país de manera drástica y tajante, lo que nos lleva a un segundo problema pues se implementaron acciones unilaterales encaminadas a lograr una apertura comercial -mediante acciones como el permitir el ingreso de productos extranjeros con pocas restricciones-, que derivó en grandes desequilibrios económicos tales como el problema del sobreendeudamiento externo y la competencia que enfrentaría el sector empresarial mexicano ante los productos extranjeros, por lo que este cambio de modelo económico tomaría tiempo para poderlo aplicar de manera efectiva.

---

<sup>10</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones... op. cit.*, p.7.

<sup>11</sup> *Ibid.* p.8.

## 1.2 PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA Y CAMBIO ESTRUCTURAL BAJO LA ADMINISTRACIÓN DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO

El cambio de modelo económico implementado en nuestro país en la década de los ochenta, según el Secretario Herminio Blanco<sup>12</sup>, se dio como consecuencia de los propios problemas estructurales que acarreo el modelo anterior por lo que más que un cambio por sí mismo fue una imperiosa necesidad que el país requería en prácticamente todos los ámbitos y principalmente en el económico, con el cual se esperaba lograr un aumento en la eficiencia del país así como recuperar el crecimiento de la economía nacional.

Como ya se mencionó anteriormente la principal tarea de la autoridades mexicanas en el sexenio del ex presidente Miguel de la Madrid Hurtado -que fue formalmente donde dio inicio la apertura del país- fue implementar un amplio programa de modernización que incluiría una serie de acciones como la desregularización económica en prácticamente todos los ámbitos, implementando una liberación comercial de nuestro comercio exterior, también se buscaría la modernización industrial de la planta productiva nacional, así como la reconstrucción de la muy deteriorada economía mexicana, por lo que uno de los primeros pasos en este sentido fue la renegociación de la deuda externa mexicana, que a mediados de los años ochenta representaba un pago de cerca del 9% del Producto Interno Bruto nacional<sup>13</sup> o en otras palabras para ilustrar aún más este problema, debemos decir que durante este sexenio se transfirieron al exterior un total de 57,000 millones de dólares por el servicio de la deuda sólo por intereses pagados<sup>14</sup>, por lo que como consecuencia, entre 1982 y 1988 no se dio un crecimiento de la economía pues el Producto Interno Bruto creció sólo 0.5% por año en promedio.

Así, el gobierno Mexicano ante la grave situación económica que se vivía en el país, aplicó una serie de programas de ajuste y estabilización, el primero de ellos en 1983 denominado Programa Inmediato de Reordenación Económica, que posteriormente cambió de nombre a Plan de Aliento y Crecimiento en 1986 y ya al final de su sexenio se instauró uno denominado Pacto de Solidaridad Económica<sup>15</sup>, que por cierto cambiaría de nombre nuevamente apenas durante el primer año de administración del expresidente Carlos Salinas, en 1989, que se denominó Programa para la Estabilidad y Crecimiento Económico.

---

<sup>12</sup> *Ibid.* p.38.

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Arturo Ortiz Wadgymar, "La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preliminar" en *relaciones internacionales*, Núm. 56, México. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, octubre-diciembre 1992, p.134.

<sup>15</sup> *Ibid.* p.113.

Estos programas tenían como objetivo principal el corregir los desequilibrios económicos internos del país mediante una reducción de los gastos gubernamentales así como un aumento en los precios y en las tarifas del sector público<sup>16</sup>, sin embargo lo importante de resaltar en este sentido no es mencionar los programas instrumentados por las autoridades sino darnos cuenta de la cantidad de planes que se aplicaron en un lapso muy corto de tiempo, y lo más difícil de aceptar es que no dieron los resultados esperados pues el país seguía aun en una crisis muy severa, el mismo ex Secretario de Hacienda Pedro Aspe explicaba que estos programas de ajuste implementados por el gobierno mexicano y bajo la revisión y supervisión del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, "fueron un fallido intento no sólo para lograr la estabilidad del sistema en términos macroeconómicos sino para brindar seguridad al gran capital nacional y extranjero"<sup>17</sup>, es decir que se estaban aplicando políticas que no atacaban el fondo de los problemas sino que sólo trataban de corregir errores que se habían cometido en el pasado.

Otras de las acciones instrumentadas en el marco de estos programas para la reconstrucción de la economía Mexicana fueron las concernientes a un importante adelgazamiento del aparato estatal, la privatización de empresas publicas así como el propósito de la diversificación de nuestras relaciones económicas con el exterior, por lo que se observa que el programa que las autoridades implementarían sería de grandes dimensiones pues se pensaba abarcar prácticamente todos los ámbitos de la vida nacional así como sus relaciones con el exterior, como explicaremos más adelante.

---

<sup>16</sup> Pedro Aspe, *El camino... op. cit.*, p.22.

<sup>17</sup> *Ibid.*

## FACTORES INTERNOS

Los cambios propuestos para la Política Económica del país estaban incluidos en el Plan Nacional de desarrollo 1983-1988, donde se fijaron las directrices para este periodo y donde se expone que la liberalización comercial sería el instrumento primordial para lograr el cambio estructural y hacer más eficiente la planta industrial del país<sup>18</sup>, por lo que impulsaría una nueva política de comercio exterior con base en la apertura comercial con lo que se dejaría atrás el modelo de sustitución de importaciones<sup>19</sup> así, la tarea para impulsar este nuevo modelo económico no sería fácil ya que se tendría un doble objetivo para lograrlo, uno adoptar medidas al interior del país y al mismo tiempo que derivaran en un cambio en nuestras relaciones con el exterior.

La apertura comercial que aplicaría el país tenía como uno de sus propósitos fundamentales ejercer presión sobre la inflación y disminuir la protección a la industria nacional para promover su transformación y competitividad<sup>20</sup>. Uno de los principales objetivos que pretendían lograr las autoridades gubernamentales, en este sentido, sería el de fortalecer -o crear mejor dicho- un sector exportador nacional de productos no petroleros, hecho que además estaba respaldado en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) en 1984, así como mediante el Programa Integral de Fomento a las Exportaciones (Profiex) en 1985, con lo cuál "se buscaba invertir la tendencia negativa en la balanza comercial y ajustar gradualmente los niveles de protección, sustituyendo el permiso previo por el arancel y reduciendo los gravámenes a la importación"<sup>21</sup>, es decir reforzar las medidas que llevarían a la apertura comercial de nuestro país para de ahí partir a un fortalecimiento de las exportaciones nacionales.

Un punto que vale la pena mencionar es que en lo que se refiere a la inversión extranjera, no hubo una modernización o una desregulación al marco jurídico sino hasta 1989 -ya bajo la administración del expresidente Salinas- por lo que durante el inicio de las reformas económicas en nuestro país, a la Inversión Extranjera no se le dio la importancia que requería, o bien el país no contaba aun con las condiciones necesarias para lograrlo, lo que significaba un atraso importante en esta materia en el entendido que otros países ya habían aplicado una política de apertura a las inversiones que pretendían que más recursos llegaran a ayudado a sus economías, con lo que nuestro país no tuvo en ese momento ese importante incentivo del exterior que hubiera apoyado los proyectos económicos que el gobierno estaba aplicando.

---

<sup>18</sup> Las nuevas circunstancias que afectan la política exterior, en *Política exterior para un mundo nuevo, alternativas para el futuro*. México, CIDAC, 1991. p.67.

<sup>19</sup> José Ignacio Martínez Cortés, "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial" en *relaciones internacionales*, Núm. 62. México, UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, abril-junio 1994, p.80.

<sup>20</sup> Las nuevas circunstancias... *op.cit.*, p.98-99.

<sup>21</sup> Cristian González Laporte, *La formulación de la política exterior de México frente a la firma del tratado de libre comercio : ¿desplazamiento de la Secretaría de Relaciones Exteriores?* Tesis, ITAM, 1998 p.42

## Apertura Comercial

Como ya se mencionó, la apertura comercial de nuestro país se dio como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones con lo que el gobierno trataría de racionalizar la protección comercial mediante la eliminación de precios oficiales, la eliminación de permisos previos a la importación así como la reducción en las tarifas arancelarias de importación y de exportación<sup>22</sup>, entre otras acciones.

Entre 1983 y hasta mediados de 1985 las importaciones de nuestro país se redujeron drásticamente como consecuencia de que los precios de éstos se ubicaban muy por encima de los nacionales como consecuencia de las devaluaciones de nuestra moneda ocurridas en este periodo.

Sin embargo para julio de 1985 aproximadamente 3,600 fracciones arancelarias, la mayoría referentes a bienes intermedios y de capital, se liberaron del control dejando sólo 908 sujetas a permisos<sup>23</sup>, todo este proceso se llevó a cabo para hacer más transparente el sistema de protección mediante la sustitución de permisos por aranceles.

Para las autoridades de nuestro país estas reformas económicas del mes de julio representaron el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones que había dominado la política económica de México desde la Segunda Guerra Mundial hasta mediados del decenio de los setenta<sup>24</sup>, con lo cual se cerraba un ciclo en el desarrollo económico de nuestro país.

Para 1986 continuó implementándose la desgravación arancelaria que redujo los aranceles a las importaciones en un promedio del 4%<sup>25</sup>, así mismo se eliminaron del requisito de permiso previo algunos productos como alimentos, algunos tipos de maquinaria eléctrica y algunas autopartes

En el transcurso de 1987 se removieron los permisos para productos como bebidas, artículos de plástico y calzado, algunos equipos electrónicos, aparatos electrodomésticos y juguetes entre otros, también se dio una reducción importante en cuanto a aranceles, pues durante este año se redujo la tasa máxima *ad valorem* de 45 al 20%, es decir una reducción en un año de más del 50% en las tasas arancelarias<sup>26</sup>, para abril de 1988 otros productos se agregaron a los anteriores, dejando solamente un pequeño núcleo bajo control, lo que representaba apenas el 23% de la producción interna total<sup>27</sup>.

---

<sup>22</sup> José Martínez, *La política de... op. cit.*, p.85.

<sup>23</sup> Adrian Ten Kate y Fernando de Mateo, "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en *comercio exterior*, vol. 39, Núm. 4, abril 1989, p.322.

<sup>24</sup> *Ibid.* p.325.

<sup>25</sup> *Ibid.*

<sup>26</sup> *Ibid.* p.327.

<sup>27</sup> *Ibid.* p.326.

Con estos datos podemos verificar la rapidez con que las autoridades mexicanas implementaron la desgravación arancelaria de los productos que provenían del exterior, con lo que la industria nacional también se vio afectada por la entrada de esas mercancías y la competencia que esto representaba lo que podemos comprobar en el siguiente cuadro:

### **Porcentaje de importaciones sujetas a permiso previo**

<b>AÑO</b>	<b>ARANCEL PROMEDIO</b>	<b>COBERTURA DE LOS PERMISOS PREVIOS</b>
1983	27.0%	100%
1985	22.6%	35.1%
1988	13.1%	21.2%
1989	12.1%	18.4%

Fuente: El camino Mexicano de la transformación económica, Pedro Aspe.

En este cuadro se puede ver como se fue reduciendo de manera importante el arancel promedio aplicado por nuestro país a las importaciones que realizaba entre 1983 y 1989 en un poco mas del 50%, y como los permisos previos para las importaciones de nuestro país en este mismo periodo lo hicieron en alrededor del 80%, de lo anterior se puede observar como en un lapso de seis o siete años la economía mexicana pasó a ser de las más cerradas a las más abiertas del mundo, lo que posteriormente traería consecuencias negativas por implementar una serie de acciones o programas en tan poco tiempo y con pocas bases sólidas para que funcionaran adecuadamente.

## Problema de la deuda externa Mexicana

Uno de los más graves problemas al inicio del gobierno del expresidente Miguel de la Madrid fue el de la pesada deuda externa que se había venido absorbiendo durante los años anteriores, que se había acumulado principalmente por la reducción en los precios del petróleo en el ámbito internacional y las consecuencias de haber solicitado una gran cantidad de préstamos en su nombre, con lo que su impacto en la economía mexicana fue negativo al limitar su crecimiento.

Como consecuencia de este problema, la nueva administración llegó a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional y con el gobierno norteamericano, ya que la banca privada se negaba a renegociar la deuda en ese momento por los montos que se habían acumulado, por lo que al final de su sexenio el expresidente López Portillo había recurrido a las negociaciones con esta institución, mismas que continuaron con el gobierno en turno<sup>28</sup>.

Es importante señalar la pesada carga que representaba el monto de la deuda externa del país, pues el endeudamiento era tan pesado que salieron del país recursos por aproximadamente 6% del PIB, destinados tan sólo a pagar el servicio de la deuda<sup>29</sup> por año.

Como dato complementario debemos recordar que para Diciembre de 1982 la deuda externa del país alcanzaba casi los 100,000 millones de dólares lo que provocó que durante este año se realizaran pagos al exterior cercanos a los 9 000 millones de dólares, lo que equivalía a casi el 55% de las exportaciones petroleras y a casi el 32% de los ingresos totales de país en cuenta corriente<sup>30</sup>, lo que llevó a las autoridades del país a pensar y planear la renegociación de la deuda nacional en ese momento.

Así mismo, en Agosto de 1982 las autoridades hacendarias de nuestro país propusieron una moratoria de tres meses para el pago del principal a los acreedores internacionales, también pidieron la creación de un comité asesor de bancos conjunto para la valoración de los montos de la deuda nacional así como estudiar la posibilidad de renegociar la deuda externa Mexicana<sup>31</sup>, puesto que el principal problema de nuestro país en ese momento se centraba en la imposibilidad de cumplir con los pagos derivados de ella.

---

<sup>28</sup> El desfase entre...*op.cit.* p.86.

<sup>29</sup> *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, primer año 1988-1989.* México, Presidencia de la República, tomo I.Unidad de la crónica presidencial-Fondo de cultura económica, 1994, p.61.

<sup>30</sup> *Ibid.*

<sup>31</sup> Pedro Aspe, *El camino...op.cit.* p.117.

Luego de intensas negociaciones con la banca internacional, se logró una satisfactoria renegociación de la deuda gracias en parte, al reconocimiento de la banca internacional de que no ayudar a México provocaría serias dificultades al sistema financiero mundial en vista del gran peso que tenían los créditos concedidos a México en las carteras de varias de las instituciones internacionales más importantes y del ejemplo que podía representar para otros países deudores el no llegar a un buen arreglo con nuestro país.

También fue decisivo que el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyo aval era indispensable para contratar créditos con los acreedores extranjeros, pusiera el ejemplo al otorgar a México un préstamo por 3,900 millones de dólares durante 1983<sup>32</sup>. En este mismo tenor, para reducir el peso del servicio de la deuda, entre 1984 y 1985, el gobierno reestructuró todos los vencimientos de la deuda pública externa con los bancos comerciales, que ascendía a 48,000 millones de dólares, y consiguió que los pagos se programaran para el periodo de 1985 a 1990<sup>33</sup>.

Por lo anterior, las instituciones acreedoras de México exigieron y lograron imponer correcciones al rumbo de la economía nacional derivadas de la necesaria reestructuración de la deuda nacional<sup>34</sup>, lo que es entendible puesto que nuestro país no estaba en condiciones más que de cumplir con los compromisos contraídos con el exterior y si parte de ellos sería aplicar reformas en la economía nacional, las tendría que poner en práctica para tratar de eliminar dichos problemas.

Es importante mencionar que para 1987 se dio a conocer otro programa de intercambio de deuda por bonos con el propósito de aligerar aun más el peso del pago de la deuda al exterior, propósito logrado en mayo de 1989 mediante un convenio de facilidad ampliada firmado con el Fondo Monetario Internacional<sup>35</sup>, con lo cual quedaba saneado el problema de la deuda externa sobre todo en el corto plazo.

---

<sup>32</sup> Crónica del Gobierno ...*op. cit.* p. 97.

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> Las nuevas circunstancias ...*op. cit.* p.98.

<sup>35</sup> Pedro Aspe, El camino... *op.cit.* p.123.

## Desincorporación de empresas paraestatales

A partir de 1983 las autoridades mexicanas decidieron redefinir la participación del estado en las actividades productivas y adoptaron una nueva estrategia de desarrollo basada en la desincorporación de empresas públicas "no prioritarias ni estratégicas" a la competencia externa para la liberalización de los mercados internos<sup>36</sup>, tan sólo entre 1983 y 1985 se transfirieron, liquidaron, fusionaron o vendieron 183 entidades paraestatales; en 1982 existían 1,115<sup>37</sup> y para 1985 existían 932, para Diciembre de 1988 ya contaba con 618 empresas y para 1993 el gobierno ya sólo administraba 258, de las cuales 48 estaban en proceso de desincorporación<sup>38</sup>, es decir que se vendieron alrededor del 80% de las empresas administradas por el gobierno en un lapso de diez años.

Resultaría difícil nombrar todas las empresas que fueron privatizadas por el gobierno Mexicano en este periodo, pero dentro de las más importantes se encuentra la desincorporación de los bancos, la cual concluyó a mediados de 1992 y mediante subasta el gobierno federal vendió su participación accionaria en las 18 instituciones de banca múltiple que existían en 1990<sup>39</sup>, otras ventas de empresas hasta antes manejadas por el estado fueron Teléfonos de México, La Compañía Minera de Cananea, Altos Hornos de México, La Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, La Compañía Mexicana de Aviación, Fertilizantes Mexicanos, Televisión Azteca y Aseguradora Mexicana<sup>40</sup> entre muchas otras, lo que causó sorpresa y posturas encontradas entre diferentes sectores del país por la magnitud del proceso que se estaba llevando a cabo.

El principal objetivo que se esperaba con estas privatizaciones sería, primero el lograr su modernización mediante la administración privada que conllevaría la inyección de nuevos recursos para lograr una mayor competitividad y de esta manera poder competir con otras empresas y nuevos mercados para ellos. También el gobierno mexicano esperaba obtener recursos económicos por la venta de estas empresas los cuales, según las autoridades nacionales, se dirigirían hacia el pago de la deuda con los acreedores extranjeros y de esta manera se eliminaría gradualmente el pago tan fuerte que se derivaba por este concepto y en general evitar la desviación de recursos a empresas prácticamente obsoletas.

---

<sup>36</sup> Crónica del Gobierno... *op. cit.* p 64.

<sup>37</sup> *Ibid.* p.65.

<sup>38</sup> *Ibid.* p.141.

<sup>39</sup> *Ibid.* p.142.

<sup>40</sup> *Ibid.* p.143.

Concluyendo, con todas estas medidas económicas implementadas por el gobierno mexicano se pretendía lograr una recuperación económica así como insertar a México en los procesos económicos a nivel mundial, lo que al parecer no se logró debido principalmente a lo intempestivo de las reformas económicas y a la importancia que se le dio a los aspectos externos sobre los del interior del país, por lo que dicha recuperación tardaría para lograrse.

Ahora exponemos algunos resultados globales de la economía en este periodo que nos demuestran que a pesar de los esfuerzos realizados como los programas a los que hicimos referencia anteriormente, nuestro país no logró salir de la crisis económica por la que atravesaba, con lo cual la siguiente administración del expresidente Salinas asumiría la dirección del país sumergido en problemas económicos internos muy fuertes.

**Datos económicos del sexenio del Miguel de la Madrid Hurtado  
(Resultados globales 1982-1988)**

Año	PIB	Tasa inflacionaria	Deterioro del peso (pesos por dólar).	PIB por habitante	Tasa de desempleo % de la PEA.
1982	-0.5	67.0	150	-3.2	4.7
1983	-5.3	80.8	162	-6.6	11.7
1984	3.5	60.4	210	1.0	12.6
1985	2.7	65.9	447	0.0	13.4
1986	-4.2	103.1	915	-6.3	17.8
1987	1.4	159.0	2400	-1.2	20.7
1988	1.1	46.8	2300	-2.4	23.4
<b>Promedio sexenal</b>	-1.3	86.0	1433%	-19.1	16.6

Fuente: La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preliminar, Arturo Ortiz Wadgymar, 1992.

El cuadro anterior ilustra el desempeño de un sexenio muy difícil durante el cual vemos que el Producto Interno Bruto disminuyó alrededor del 1%, la inflación en promedio alcanzó casi el 90%, el peso se devaluó en más del 1000%, el poder adquisitivo de la población bajó en casi 90% y el desempleo se ubicaba por encima del 15%, estos resultados económicos negativos llevarían a la nueva administración a tomar las riendas del país en la misma crisis que su antecesor por lo que se implementarían programas de ajuste aún más severos que los anteriores, que a pesar de esto estarían dirigidos aun más hacia el fortalecimiento del sector externo que hacia el interior del país.

## FACTORES EXTERNOS

Debemos considerar que en el ámbito internacional también se dieron una serie de acontecimientos que influyeron para que las autoridades de nuestro país implementaran acciones en favor de una apertura de nuestra economía que lo colocaran en el escenario internacional.

Para algunos autores a partir del colapso petrolero de 1973 se notó un cambio en el escenario mundial pues lo que afectaba a un país o a algunos países, repercutía necesariamente en otros por lo que, en el caso específico de la crisis petrolera se advertían circunstancias nuevas en la economía internacional y con ello se empezó a percibir con claridad la aparición de un sistema económico global<sup>41</sup> en las relaciones entre los países, que llevaría a una internacionalización de los procesos productivos, que antes se realizaban exclusivamente dentro de cada país, que desde entonces se realizan en todo el mundo y donde se busca ganar los mercados, es decir que existe mayor competencia en la cual los países que cuenten con los recursos tecnológicos y financieros serán los que aprovecharán los beneficios de dicha internacionalización de la producción<sup>42</sup>, por lo que se tendrían que explotar las ventajas comparativas que puedan ofrecer los distintos países para así poder competir de manera eficiente en el ámbito internacional.

Como vemos, a partir de estos años se dio una nueva forma de relaciones que se caracterizaría por la creciente interdependencia de las economías nacionales que ha dado lugar a un reconocimiento, cada vez más extendido, de la gran importancia que reviste para todos los países participantes una apertura amplia, efectiva y global del comercio internacional<sup>43</sup> y en este marco y bajo ciertos criterios que se optó por la incursión de nuestro país a dicho proceso.

Un aspecto que influyó en este sentido fue la renegociación de la deuda externa nacional en Agosto de 1982 pues ante la imposibilidad de pagar los servicios derivados de la deuda, y ante el peligro de una moratoria, las autoridades hacendarias de México se encargaron de renegociar un paquete de deuda por más dinero fresco, con lo que por lo menos en el corto plazo aliviaba la situación financiera de nuestro país. Sin embargo las consecuencias derivadas de esta renegociación fueron un programa de ajuste en la economía nacional, derivado de los préstamos que le hiciera el Fondo Monetario Internacional al país, con lo cuál los compromisos y obligaciones adquiridas con este organismo hicieron que dicho programa se ajustara a lineamientos y objetivos económicos estrictos, que haría que el país cumpliera con ellos cabalmente y por lo mismo su desempeño estaría limitado en función de cumplirlos.

---

<sup>41</sup> Las nuevas circunstancias... *op.cit.*, p.91.

<sup>42</sup> José Martínez, *La política de...* *op. cit.* p.96.

<sup>43</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones...* *op. cit.* p.82.

Otro aspecto que seguramente influyó para que nuestro país se inclinara hacia la apertura de su economía fue la firma de el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá celebrado en 1988, con lo que para 1989 se conformaba una de las regiones comerciales más importantes y con más futuro del mundo lo cual atraería la atención del resto de los países, entre ellos México que ante su situación geográfica y perspectivas económicas se veía totalmente incluido e indiscutiblemente influenciado por él.

Con este acuerdo se pretendía lograr una zona económica americana de gran envergadura donde el resto de los países americanos tendrían que unirse para lograr este fin, es así como a partir de entonces el interés de nuestro país por lograr insertarse a este proceso se hizo evidente mediante una importante reforma estructural de la economía, y posteriormente por medio de reuniones y negociaciones, para lograr su incorporación a dicho acuerdo que llevaría a la posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Es importante señalar que otro hecho importante en el escenario internacional fue el fin de la guerra fría que significó la desaparición del orden bipolar y con ello la desintegración del bloque socialista, que por más de cuarenta años se había mantenido activo y que había servido como contrapeso del sistema capitalista, por lo que el impacto que se suscitó en el ámbito internacional fue de grandes consecuencias al darse un reacomodo natural de fuerzas en los países de prácticamente todo el orbe en todos los aspectos como el ideológico, político, militar y económico, es decir un cambio que afectaría las relaciones internacionales de manera importante. Además también trajo como consecuencia una incertidumbre a nivel internacional que obligó a los países en desarrollo a acercarse, en términos económicos principalmente, a sus inmediatos centros desarrollados<sup>44</sup> y de aquí la importancia que comenzaron a tener ciertas regiones del mundo por la variedad de países que albergaban.

Así, en el aspecto económico encontramos que los aspectos comerciales y de inversión tomaron gran importancia en el desarrollo de las relaciones internacionales, debido principalmente al propio desarrollo económico de algunas regiones y a la creciente interdependencia que se llevaba a cabo en el ámbito internacional y, paralelamente, a la necesidad que tienen las naciones por ampliar tanto los intercambios de mercancías con el exterior como para hacerse llegar flujos de capitales hacia sus países para complementar sus proyectos económicos y hacerse más competitivos.

Este proceso vino a sumar otro de no menor importancia en 1989 que fue la caída del Muro de Berlín, que tras 26 años de separar al país teutón, se establecía una unión entre las dos regiones Alemanas con lo que se daba el fin del sistema bipolar que mencionamos anteriormente.

---

<sup>44</sup> Cristian González, *La formulación de la... op.,cit*, p.51.

Otro aspecto que afectó de manera importante en las relaciones económicas y comerciales a nivel mundial fue la conclusión de la ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que como sabemos su principal objetivo es promover los intercambios comerciales -y ahora de servicios- a nivel mundial tratando de eliminar las trabas o restricciones comerciales para que este se lleve a cabo en un marco de reciprocidad para sus miembros<sup>45</sup>. Esta ronda de negociaciones multilaterales fue la última en el seno del GATT y probablemente hasta la fecha la más importante en cuanto a los logros obtenidos en ella. El acta final de esta ronda se firmó en Marrakech, Marruecos el 15 de Abril de 1994, después de haber pasado por un periodo de ocho años de reuniones en los cuales los últimos problemas derivados de aspectos agrícolas y de servicios entre países industrializados fueron los que al final detuvieron las reuniones.

De los resultados más importantes de esta ronda está lo referente a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que sustituyó al GATT a partir del 1 de Enero de 1995, con lo que se prevé que se conforme un marco institucional común que abarcará el acuerdo general -modificando en esta ronda todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios- y los resultados mismos de esta ronda, con lo que se trata de conjuntar los logros obtenidos hasta la fecha en un organismo que fungirá como regulador para las relaciones y negociaciones comerciales que se lleven a cabo entre los países.

Otro hecho importante que se dio como resultado de esta ronda es la reducción de los aranceles para el intercambio de mercancías entre los miembros de la OMC, lo que significaría una reducción de los aranceles de alrededor del 30% que automáticamente se hace extensivo a todos sus miembros.

Para nuestro país la participación en este organismo se enmarca en la liberalización comercial y la interdependencia que se ha dado a nivel mundial en los últimos años, y el propósito de pertenecer a la OMC es el lograr un mayor y mejor acceso a los mercados internacionales bajo un régimen normativo que regule los intercambios que nuestro país lleve a cabo con el resto del mundo, es decir buscando seguridad y reciprocidad en nuestro comercio exterior.

Por otro lado, la idea de las autoridades Mexicanas por que el país ingrese a los Organismos Internacionales más importantes del mundo tiene objetivos claros, por un lado ser partícipe del proceso económico global que se está viviendo actualmente y con ello ser parte de las decisiones que se tomen en estos organismos, además propugnando por intereses propios así como mostrar a la comunidad internacional los avances de nuestro país en materia económica, y con esto demostrar la confianza en materia económica y comercial que nos pueden tener tras las reformas aplicadas.

---

<sup>45</sup> SECOFI, *Las relaciones comerciales de México con el mundo*, 1990 p.11.

## **Ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)**

En noviembre de 1985 el gobierno mexicano inició las negociaciones para firmar un acuerdo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduanero y Comercio (GATT), después de un primer intento rechazado por el propio gobierno en Abril de 1980 como consecuencia de las propias circunstancias nacionales, lo que se ahora se interpretaba como una señal inequívoca de que, esta vez la apertura al exterior se aplicaría en serio y que se quería terminar con el aislamiento económico de México<sup>46</sup>, además en este sentido el país tuvo que continuar implementando una serie de acciones que ya se habían venido aplicando unos años antes, como la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones así como las negociaciones comerciales internacionales y la implementación gradual de aranceles por permisos previos<sup>47</sup> que forman parte de los principios fundamentales del acuerdo.

Para el país el hecho de pertenecer a este acuerdo significaba la liberación de los flujos comerciales a nivel regional y global y la apertura de caminos para una mejor participación de los productos mexicanos en los mercados mundiales. También otros beneficio importante que se obtendría al pertenecer a dicho organismo es que se establecía la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF), que otorga la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembro<sup>48</sup>, además que contiene un mecanismo de solución de controversias que les da respaldo en caso de algún problema o diferencia entre ellos. Así, México ingresó al GATT en abril de 1986<sup>49</sup>, con lo formalmente se dio paso a una verdadera apertura según las autoridades mexicanas, con lo cual se completaba la primera fase de este objetivo y como consecuencia "el efecto más importante de la primera etapa de la apertura comercial y de las reformas estructurales de la economía mexicana es que se eliminó el sesgo anti-exportador que había impuesto el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones"<sup>50</sup> por lo que se puede observar que la percepción gubernamental lo veía bajo una óptica muy general pues aunque se estaban realizando cambios importantes para hacer al país más abierto hacia el exterior, no creo que tan sólo en cuatro años cambiara la cultura empresarial del país para incursionar en los mercados internacionales cuando nunca antes lo habían realizado, además al parecer el gobierno sólo observaba los aspectos macroeconómicos del país y no daba mucha importancia a las reformas que se tendría que llevar a cabo al interior para que dichas reformas se complementaran y dirigieran en una sola dirección para lograr el objetivo de insertar a México en el escenario internacional.

---

<sup>46</sup> Crónica del Gobierno... *op. cit.* p.68.

<sup>47</sup> José Martínez, *La política de...* *op. cit.* p.81-82.

<sup>48</sup> *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*, secofi, 1990, p.11.

<sup>49</sup> Crónica del Gobierno ...*op. cit.* p.69.

<sup>50</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones...* *op. cit.* p.62.

### 1.3 POLÍTICA MEXICANA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

La promoción de las exportaciones ha sido un aspecto de gran importancia para las autoridades Mexicanas, sobre todo en los últimos dos sexenios, a raíz de la cada vez mayor interdependencia -económica y comercial en este caso- que se está dando entre los países de todo el mundo, también ha sido un tema que ha traído muchas diferencias entre las autoridades gubernamentales y entre el sector empresarial de nuestro país debido principalmente a que esta promoción se ha dirigido principalmente hacia las grandes empresas quedando al margen la gran mayoría de empresas mexicanas, el mismo Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 lo confirma, pues se explica que parte del problema para la promoción de las exportaciones radica en "que los esquemas de promoción de las exportaciones, en particular los de tipo fiscal, continúan en muchos casos siendo poco oportunos y muy complejos, sobre todo para las empresas medianas y pequeñas" <sup>51</sup>, también se hace referencia a otro tipo de problemas mas graves pues "La cultura de la exportación está aun muy concentrada; ni todas las regiones de nuestro país, ni todas las cadenas de producción; ni todos los sectores productivos, ni mucho menos todos los tamaños de empresas han logrado sacar provecho del nuevo entorno económico en la misma medida" <sup>52</sup>, lo que nos demuestra que son pocas las empresas mexicanas que exportan sus productos, además de que resulta muy difícil influir en la perspectiva empresarial, pues es una tarea difícil que no se puede planear y llevar a cabo en algún periodo de tiempo específico o por alguna administración, sino que el sector empresarial en su conjunto tendría que adecuarse a las nuevas circunstancias que el comercio internacional va desarrollando, y en este caso es la explotación de mercados internacionales.

Continuando con las acciones enmarcadas en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 que se tendrían que llevar a cabo en materia de comercio exterior, tenemos que el gobierno puso especial énfasis en dos puntos, uno la simplificación tanto en los mecanismos de apoyo y fomento a las exportaciones como en los trámites concernientes a las mismas y dos un apoyo mediante financiamiento interno y externo para el apoyo a los exportadores nacionales. Así mismo, el gobierno del presidente Zedillo instrumentó un programa denominado de Política Industrial y Comercio Exterior encaminado a fomentar las exportaciones mexicanas donde los lineamientos principales fueron:

Una promoción efectiva de la oferta exportable del país mediante el fortalecimiento del Programa de Eventos Internacionales a través del otorgamiento de más recursos para su ejecución, el cual es implementado por diferentes instancias gubernamentales tales como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX).

<sup>51</sup> *Plan nacional de desarrollo 1995-2000*, Poder Ejecutivo Federal, p.161.

<sup>52</sup> *Ibid.* p.158.

Así mismo se tendría que llevar a cabo una simplificación de trámites al comercio exterior, que si bien es cierto que se ha llevado a cabo, todavía quedan muchas cosas por hacer sobre todo en cuestiones de autorización de permisos y lo relativo al tiempo en que estos son analizados y respondidos por las autoridades correspondientes.

Por otro lado, el otorgamiento de créditos a los exportadores mexicanos no han fluido de manera importante sobre todo para las pequeñas empresas que más lo requieren, además de que las que pueden tener acceso a él tienen que pagar un alto costo financiero por obtenerlo y lo que puede ser una ayuda se convierte en un grave problema que puede llevar -como sucedió a raíz de la crisis de diciembre de 1994- a muchos empresarios a la quiebra y por tanto a la desaparición de sus empresas, por lo cual sus proyectos comerciales se han quedado estancados por este motivo.

Otro punto importante sería el apoyo a los exportadores con toda la información de comercio exterior necesaria para el mejor aprovechamiento de las oportunidades comerciales a nivel mundial<sup>53</sup>, en este último punto podemos ver que la información de comercio internacional está muy restringida por parte de las instancias encargadas de darla a conocer, y la que está disponible generalmente tiene un costo económico que muchas empresas probablemente no estén en condiciones de pagar, lo que provoca cierto vacío entre las empresas y las instancias que mencionamos, además si a esto le añadimos la poca iniciativa que gran parte del empresariado tiene por incursionar en los mercados internacionales, el resultado es que pocas empresas mexicanas se inmiscuyen en este proceso pues, sólo alrededor del 10% del total de las empresas mexicanas lo realizan, esto es que de 350,000 empresas mexicanas sólo 36,000 realizan alguna transacción con el exterior<sup>54</sup>, sin embargo en términos absolutos ha derivado en un aumento de las exportaciones, al parecer principalmente por las empresas que ya han estado vendiendo sus productos al exterior, por lo que las exportaciones totales del país pasaron de 60,882 millones de dólares en 1994 a 79,542 en 1995, 96,000 para 1996, 110,431 en 1997, 117,501 para 1998 y de 30,056 millones de dólares para el primer trimestre de 1999, lo que representa en promedio un aumento del 15% del comercio por año.

Sin embargo el comportamiento de la balanza comercial ha tenido resultados irregulares, mejor dicho negativos, para el país como se observa en el siguiente cuadro:

---

<sup>53</sup> SECOFI, *Programa de política industrial y comercio exterior*, 1996, P.490.

<sup>54</sup> Fernando de Mateo, *Diplomado "Las instituciones de la Unión Europea y las relaciones con México"*, Secretaría de Relaciones Exteriores, noviembre 1998- febrero 1999.

**BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO**  
Millones de dólares  
1993-1999

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	51,586	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,088
1996	96,000	89,469	6,531
1997	110,431	109,808	623
1998	117,501	125,242	-7,741
1999	30,056	31,207	-1,151

Fuente: Banco de México.  
Cifras al mes de marzo de 1999.

Como podemos observar, el resultado de la balanza comercial de nuestro país ha sido deficitaria durante cuatro años 1993, 1994, 1998 y lo que llevamos de 1999 y los otros tres ha sido superavitaria 1995, 1996 y 1997. Esto como consecuencia de la crisis económica de finales de 1994 que provocó que por un lado se contrajeran las exportaciones, pues los insumos provenientes del exterior se hicieron muy caros, pero también las importaciones se detuvieron por motivo del tipo de cambio, así que si bien es cierto que las exportaciones crecieron, este comportamiento no fue lo suficientemente importante como para igualar las importaciones pues como se ve en el cuadro anterior estas crecieron más rápidamente que lo que hicieron nuestras ventas al exterior.

Pasando a otras cosas, ahora mencionamos algunos de los programas que las autoridades gubernamentales han implementado para apoyar al sector industrial del país, prácticamente a partir de esta década, que tienen como propósito principal apoyar a los exportadores nacionales mediante beneficios derivados de sus ventas hacia el exterior, con lo cual el gobierno trataba de fomentar las exportaciones mexicanas hacia los mercados internacionales.

Dentro de estos esquemas o programas de apoyo a los exportadores tenemos el Programa de Empresas de Comercio Exterior denominado ECEX<sup>55</sup>, que es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos que se estableció con el fin de regular el establecimiento y desarrollo de empresas inmiscuidas en el comercio exterior. El principal objetivo de estas empresas sería la promoción y comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.

<sup>55</sup> *Diario Oficial de la Federación*, jueves 11 de Mayo de 1995, primera sección, p.19.

Dentro de las principales acciones que desarrollarían estas empresas se encuentran la conjunción de la oferta de mercancías y la promoción de las exportaciones de empresas productoras nacionales, preferentemente medianas y pequeñas así como proporcionar servicios integrales a las empresas productoras, desde la creación de una imagen, la adecuación de sus productos hasta la intermediación mercantil. En cuanto a los beneficios que se otorgan a las empresas de comercio exterior tenemos que podrán contar con constancia de empresas altamente exportadoras (ALTEX), podrán también beneficiarse del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y contar con servicio de información comercial gratuito.

Sin embargo, no existe mucha información a cerca de los montos y la cantidad de empresas que se han beneficiado por este esquema por lo que no existe un parámetro de comparación y por lo tanto no se puede analizar si realmente estos esquemas han fomentado las exportaciones mexicanas, sin embargo al parecer en nuestro país no existen muchas empresas de este tipo debido quizás, a la poca demanda de estos servicios o bien a la infraestructura que se requiere para poder ser el enlace entre compradores y vendedores.

Otro programa de apoyo o fomento para las exportaciones mexicanas es el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), creado en 1990 como un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a apoyar la operación de empresas nacionales otorgándoles facilidades administrativas y fiscales con el objeto de promover las exportaciones de productos mexicanos.

Las empresas que pueden gozar de este beneficio son exportadores directos que tengan saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares o de un millón de dólares como mínimo y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales<sup>56</sup>.

También este programa va dirigido a exportadores indirectos que deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. De esto se desprende la idea de ubicar la cantidad de empresas mexicanas que realmente logran vender este monto de mercancías al exterior, al parecer son pocas las que lo llevan a cabo por lo que nuevamente podemos decir que la gran mayoría de empresas no se incluyen en este programa.

Dentro de los beneficios que este programa otorga a las empresas que se incluyan en él, tenemos la devolución inmediata del Impuesto al Valor Agregado (IVA) cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales, también tendrán el beneficio de exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan

---

<sup>56</sup> *Ibid.* p.20.

sido despachadas en una aduana interior, así mismo contarán con la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el último decreto para la operación de las empresas altamente exportadoras se publicó en el diario oficial de la federación el 11 de Mayo de 1995.

La devolución de impuestos de importación a los exportadores -llamado Draw Back- es otro instrumento de promoción a las exportaciones a través del cual se reintegra al exportador -directo o indirecto- el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas, mediante una solicitud -que se tendrá que realizar en un plazo no mayor a 90 días hábiles posteriores a la exportación- y posterior aprobación por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que dictaminará en un plazo de 10 días hábiles contados a partir de su recepción<sup>57</sup>. Este esquema puede ser de los más importantes o eficaces para las empresas mexicanas, sin embargo parece que en este punto falta información sobre todo en materia fiscal para explicar a las empresas los beneficios derivados de sus exportaciones y por otro lado el facilitar los trámites en este sentido para hacer más ágiles los esquemas de apoyo.

El Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las ventas mexicanas en los mercados internacionales. Los beneficios otorgados por este programa son el brindar a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal. Los beneficiarios del programa FEMEX son las personas físicas o morales organizadores de ferias y exposiciones que se celebren en el país y que tengan como propósito fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, así como los constructores de recintos de exposición.

Sin embargo, para beneficiarse de estos apoyos los interesados deben demostrar que cumplen con los requisitos y compromisos del programa además de presentar oportuna y puntualmente el informe de resultados de las operaciones realizadas en cada evento.

Por su parte los certificados FEMEX pueden autorizarse a organizadores en el caso de los organizadores de ferias y exposiciones que cumplan con los siguientes requisitos:

---

<sup>57</sup> *Ibid.* p. 15.

- A) Comprobar una experiencia mínima de tres años en la organización de eventos feriales.
- B) Comprometerse a organizar anualmente las ferias y exposiciones por un lapso mínimo de tres años.
- C) Organizar el evento en un recinto que satisfaga las condiciones de infraestructura indicadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- D) Destinar al evento una inversión mínima de 250,000 dólares.
- E) Programar los eventos tomando en cuenta el calendario de ferias internacionales similares y la estacionalidad de las compras, y
- F) Asegurar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras por cada evento y la asistencia de un comprador extranjero por cada uno de ellos, después de 100 empresas expositoras, sólo se requerirá, como mínimo, de la asistencia de un comprador por cada dos empresas

Como podemos ver, los requisitos para poder tener acceso a los beneficios de este programa requieren de una experiencia e infraestructura muy importante, lo cual hace que pocas empresas cumplan con ellos y por lo tanto los beneficios que pueda aportar se queden en muy pocos destinatarios.

Por otra parte, en lo que se refiere al programa de apoyo integral 1999 de Bancomext<sup>58</sup>, el Programa México Exporta -iniciado en 1995- entrará en su tercer etapa denominada México Exporta Sectorial, la cual se orientará a la promoción integral de sectores que se han identificando con alto potencial de negocios, por lo que se llevaría a cabo un programa de trabajo en coordinación con las empresas y autoridades correspondientes con el fin de vincular a los sectores con mayor potencial de exportación, las regiones donde se ubican las empresas y los mercados mas atractivos en el exterior.

Para 1999 se tiene contemplado impulsar los 14 programas siguientes:

Alimentos procesados, productos agrícolas, materiales para construcción, productos pesqueros, autopartes, productos metal-mecánicos, cuero, calzado y marroquinería, productos de plástico, productos eléctricos y electrónicos, muebles, productos químicos, productos farmacéuticos, textil y confección y servicios turísticos.

El programa tiene como prioridad la atención de las empresas, en función de sus características y problemáticas particulares, grado de desarrollo y oportunidades de negocios en el exterior por lo que se les proporcionarán servicios adecuados de información, capacitación, asesoría, asistencia técnica, garantías y financiamiento, se tiene previsto que este programa se promoverá en alrededor de 5,000 empresas.

---

<sup>58</sup> BANCOMEXT, *Programa de apoyo integral Bancomext*, 1999.

Derivado de este programa, se han detectado con respecto al mercado Europeo algunos sectores prioritarios donde los empresarios mexicanos pueden incursionar y explotar en favor de vender más productos hacia aquella región del mundo y son muebles y artículos de decoración, agropecuario, alimentos y bebidas, químico- farmacéutico, cuero y calzado, productos pesqueros, automotriz y sus partes, materiales de construcción y ferretería y el textil y de confección.

Sin embargo lo más importante en este sentido no es detectar las demandas por productos sino observar si las empresas nacionales pueden satisfacerlas y si las empresas interesadas en estos mercados tienen la capacidad de producción y además solvencia económica para poder lograr incursionar de manera eficiente en aquellos mercados sin que con ello se contraponga con su plan de negocios en el ámbito nacional, o si por el contrario sus planes son dirigirse por completo a las ventas al exterior, evaluar sus posibilidades reales de lograrlo y apoyarlas para planear de manera eficiente e integral sus negocios con el exterior.

En este mismo programa de apoyo integral del Banco Nacional de Comercio Exterior se hace referencia al Programa de Desarrollo de Proveedores, a través del cual se promovería la incorporación de empresas pequeñas y medianas como proveedores de grandes empresas exportadoras, buscando incrementar el contenido nacional de las exportaciones mediante el fortalecimiento de las cadenas productivas y favorecer la sustitución eficiente de importaciones, lo que desafortunadamente no ha tenido los resultados esperados debido principalmente a la falta de información que existe principalmente para las pequeñas empresas en cuestiones por ejemplo de beneficios fiscales o incluso para la realización de esos encuentros que muchas veces la gran mayoría de empresas no se enteran que se realizan, también por cuestiones de infraestructura y por cuestiones de calidad en los productos que las propias empresas mexicanas producen.

Si bien en la actualidad no son momentos tan difíciles para el país creo que la gran mayoría de ellas están trabajando para sobrevivir y en realidad sus proyectos de expansión están quedando en un segundo término, con lo que sus expectativas para comercializar sus productos al exterior queda alejado de sus prioridades en este momento, aunque se espera que en el mediano plazo estos apoyos mencionados aterricen en apoyos efectivos para más empresas en el país.

#### 1.4 DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y FIRMA DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

La diversificación de mercados ha sido un aspecto importante de la política comercial de México a la que se ha querido llegar de manera efectiva a lo largo de muchas administraciones con el fin de tener acceso a diferentes países y mercados en favor de las empresas mexicanas, para no ir más lejos podemos mencionar el esfuerzo que se llevó a cabo desde la administración del expresidente Salinas plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 donde se explica que para lograr el objetivo de insertar al país de manera eficiente en el proceso económico mundial, se tendría que "continuar (con) los esfuerzos para lograr la diversificación de las relaciones políticas y económicas de México, con objeto de crear condiciones mas equilibradas de sus relaciones con el exterior" es decir contar con diferentes alternativas u opciones -países u organismos internacionales- en el ámbito internacional que le den al país cierto equilibrio en sus relaciones internacionales y de ésta manera contar con diversidad en el exterior, también en su quinto informe de gobierno decía que "a través de la diversificación damos equilibrio a la intensa relación con nuestros poderosos vecinos...diversificación es la política para un mundo de varios centros económicos" <sup>59</sup> con lo que se notaba una postura de defensa ante políticas de algunos países, pero además un interés de acercamiento a aquéllos centros económicos mundiales de relevante importancia como lo son Europa y Asia, por lo que de aquí se desprende la idea de llevar a acabo acuerdos comerciales con ambas regiones del mundo.

Sin embargo, es un hecho que a pesar de lo anterior no se pudo llevar a cabo efectivamente esta tan llevada y traída diversificación en la administración del expresidente Salinas puesto que el comercio exterior de nuestro país se concentró -y se concentra- con nuestro primer socio comercial más importante que son los Estados Unidos, así mismo la inversión proveniente del exterior también tuvo su principal origen en ese país, por lo que se siguen concentrando nuestras relaciones con el exterior en prácticamente un sólo socio comercial en detrimento de otros que pueden representar alternativas viables para lograrlo.

Así, el comercio entre México y los Estados Unidos registró un incremento que pasó del 66.2% del comercio total Mexicano en 1988 a 76.4% en 1993. Hacia con el mercado de la Unión Europea tenemos que el comercio total hacia aquella región se redujo y pasó de representar el 13.9% en 1988 al 8.7% en 1993. También el comercio con Japón y otras naciones asiáticas disminuyó en este periodo y pasó de representar el 14.5% en 1988 a 10.7% en 1993 <sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> Antonio de Icaza, "La política de diversificación. Una apreciación global" en revista mexicana de política exterior, Num.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994, p.80.

<sup>60</sup> *Ibid.* p.92.

Como podemos observar, por lo menos en la administración anterior, el objetivo de diversificar las relaciones exteriores de México no se cumplió totalmente y por el contrario se concentraron las relaciones económicas y comerciales sólo con los países de América del Norte -Estados Unidos y Canadá-, con la firma del Tratado de Libre Comercio entre los tres países, lo que derivó en una disminución en los intercambios comerciales con otras regiones del mundo, hecho que fue heredado por la administración del Presidente Zedillo inevitablemente.

Pasando a las relaciones económicas con el exterior tenemos que la administración del Presidente Zedillo ha tratado que la diversificación de nuestras relaciones exteriores se manifieste en resultados claros para el país que le den mayores opciones económicas y comerciales a México, sin embargo a pesar de los programas de fomento que ha implementado el gobierno de nuestro país y de los acuerdos comerciales vigentes esta diversificación no se ha podido lograr, para ilustrar lo dicho podemos ver que el comercio entre México y los Estados Unidos pasó de representar el 80% del comercio total de 1996 a 1998, al 83% en el primer trimestre de 1999<sup>61</sup>, mientras el comercio con el segundo socio comercial que es la Unión Europea pasó de representar el 6.6% del comercio exterior durante 1995 a 1998, al 6.0% en el primer trimestre de 1999<sup>62</sup>, con lo que nos damos cuenta que el comercio exterior de nuestro país se sigue concentrado con nuestro primer socio comercial.

Es así como debido a esta disminución del comercio con la Unión Europea durante los últimos años, la actual administración tiene el propósito de que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que se negoció con ella podría dar ese impulso para lograr aumentar los intercambios comerciales y con ello lograr un equilibrio en nuestras relaciones económicas con el exterior, debido por un lado a la magnitud del bloque Europeo que la ubica como la primer potencia comercial mundial<sup>63</sup> y derivado de ello la fuerza económica de sus miembros por lo que, así como la administración anterior le apostó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte como la solución a los problemas económicos del país, la actual administración está poniendo grandes expectativas a dicho acuerdo que podrá dar al país una opción de crecimiento económico en el corto plazo.

Antes de pasar al acuerdo con la Unión Europea tenemos que explicar que los tratados de libre comercio han sido un mecanismo adoptado por las autoridades de nuestro país para fomentar y estrechar las relaciones de México con el mundo, este propósito se vio logrado desde la administración del expresidente Salinas pues con su administración se logró la firma de numerosos acuerdos comerciales con otros países, según el ministro Mario Chacón se buscaba con esto "que México se vinculara con los países con los que se realiza la mayor parte de sus

---

<sup>61</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *las instituciones de la...op.cit.* 1999.

<sup>62</sup> Datos obtenidos de la *subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales*, secofi, 1999.

<sup>63</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *las instituciones de la...op. cit.* 1999.

intercambios económicos, con el fin de aumentar su competitividad y promover su desarrollo, así como con los países afines para diversificar sus vínculos internacionales”<sup>64</sup>, como puede verse la punta de lanza para lograr estrechar los vínculos económico-comerciales con otros países utilizada por el país sería la negociación de acuerdos de libre comercio que le dieran al país la oportunidad de contar con mecanismos para ampliar los mercados de exportación para las empresas mexicanas según Judith Arrieta, también nuestro país pretendía equilibrar sus relaciones con respecto a Estados Unidos y diversificar sus fuentes de recursos externos<sup>65</sup>, lo cual no se ha logrado totalmente aunque es importante mencionar que en lo que se refiere a los recursos provenientes del exterior se han logrado avances importantes que colocan a algunos países Europeos dentro de los más importantes inversionistas en nuestro país.

Entre los acuerdos comerciales firmados por México con otros países bajo la administración del expresidente Salinas tenemos el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) firmado con Chile el 22 de Septiembre de 1991, que entró en vigor el 1 de Enero de 1992 y dentro de los aspectos más importantes de este tratado destaca que a partir de su entrada en vigor se consolidaba un arancel máximo común de 10%, el cuál se ha ido reduciendo una cuarta parte cada año con lo que a partir del 1 de Enero de 1998 se prevé una plena liberalización del comercio entre ambos países con lo que, para este año, casi todas las mercancías pueden comprarse y venderse libre de arancel entre ambas partes.

En lo que respecta a los principales productos exportados hacia Chile tenemos que los automóviles y el equipo de transporte se han ubicado entre los más dinámicos seguidos de computadoras, receptores de televisión, cloruro de vinilo, cables para bujías, chasis de vehículos y productos de acero entre otros, los cuales se han podido consolidar a raíz precisamente, del acuerdo de libre comercio signado entre ellos<sup>66</sup>, según el Dr. Fernando de Mateo el comercio entre ambos países ha crecido aproximadamente un 700%<sup>67</sup> desde la firma del acuerdo de libre comercio.

También México firmó un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio con Colombia y Venezuela con lo cuál se formó el llamado Grupo de los Tres (G3) el 13 de Junio de 1994, que entraría en vigor el 1 de Enero de 1995.

---

<sup>64</sup> Mario Chacón, *relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente*, en revista mexicana de política exterior N.49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996, p.162.

<sup>65</sup> Judith Arrieta Munguía, *La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995*, en revista mexicana de política exterior, N.49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996, p.145.

<sup>66</sup> SECOFI, *subsecretaría de inversión extranjera*, 1997.

<sup>67</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Las instituciones de la...op.cit.* 1999.

El principal objetivo de esta unión es integrar una zona de libre comercio, la cual se deberá alcanzar en un periodo de 10 años. Por otra parte, los acuerdos del grupo incluyen normatividad sobre inversiones para facilitar el flujo de capitales entre las partes. En el acuerdo también se incluye el intercambio de servicios en áreas como telecomunicaciones, transporte, consultoría, turismo, finanzas e ingeniería.

En materia económica y en específico para la relación México-Colombia, a partir del 1 de Julio de 1996, aproximadamente el 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones Colombianas están libres de arancel.

México por su parte, acordó con Venezuela la desgravación gradual, de manera que los productos que se comercializan queden libres de arancel a partir del 1 de Julio del 2004.

Para los años 1996 y 1997, el comercio entre los tres países se incrementó de 1,265 a 1,776 millones de dólares aproximadamente, lo que constituyó un incremento del 40.4%, superior al incremento del comercio intraregional total. Así mismo, los gobiernos de México y de Venezuela resolvieron acelerar la desgravación para un paquete de fracciones arancelarias, la cual entró en vigencia el 1 de Julio de 1997<sup>68</sup>. Con posterioridad, en el mes de Agosto México solicitó una segunda ronda de negociaciones para la aceleración, esta vez de manera trilateral, de otro conjunto de productos.

Por otra parte, México también firmó con Costa Rica un Tratado de Libre Comercio el 5 de Abril de 1994 que entraría en vigor en Enero de 1995, con este acuerdo automáticamente el 65% de las exportaciones mexicanas a este país entrarían libre de arancel a partir de la puesta en marcha del mismo<sup>69</sup>, también el 20% concluirá su desgravación en este año y el 10% restante en el año 2004, por otra parte el 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravaron de inmediato, 15% en 5 años y 10% en 10 años.

Otro de los beneficios que este tratado ofrece es la eliminación de aranceles de bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario, y/o bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

También se firmó un Tratado de Libre Comercio con Bolivia que entró en vigor el 1 de Enero de 1995 con el objetivo de establecer una rápida apertura en el comercio de bienes, estableciendo reglas claras de beneficio mutuo en materia de comercio e inversiones.

---

<sup>68</sup> UNTAD/ OMC, *La clave del comercio, libro de respuestas para el exportador*, bancomext y centro de comercio internacional, 1999, p.338-339.

<sup>69</sup> *Revista relaciones internacionales* N.62, México. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, junio 1994, p.92.

Dentro de los beneficios que otorga el acuerdo se eliminan los derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el tratado, además se reconocen productos distintivos con ciertas preferencias para ambos países, el Tequila y el Mezcal para México y el Singani para Bolivia.

Dentro del programa de liberación comercial tenemos que para 1997 Bolivia tenía liberado el 59% y México el 62% de los artículos del universo arancelario, sin embargo, el comercio entre ambos países llega a 39 millones de dólares, es decir un monto muy pequeño en el intercambio comercial entre las partes.

En lo que respecta a los aranceles, el 97% de las exportaciones de México quedaron libres de arancel con la firma del tratado mientras que el 99% de las exportaciones de Bolivia hacia nuestro país también quedaron libres de pago de aranceles.

En ambos mercados productos como aguacate, fresa, cebolla, melón, sandía y nopal entre otros quedaron libres de acceso<sup>70</sup>, con lo que nuestros productores nacionales pudieron y pueden beneficiarse de ello pues son productos agrícolas que se producen de buena manera y en buena cantidad en el país y por lo tanto se pueden vender hacia aquél mercado a través de una buena planeación.

En la última reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo, los Secretarios de Comercio de Bolivia y México acordaron comenzar los procedimientos para acelerar la desgravación arancelaria, eliminando recíprocamente los aranceles a ciertos productos a partir de Marzo de 1998.

Por su parte respecto al mercado Europeo, en 1991 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Unión Europea y con ello desde 1990 la Secretaría de Relaciones Exteriores coordinó un grupo de trabajo entre las partes para lograr el acuerdo al año siguiente, los trabajos tuvieron una duración de 15 meses con lo que el 26 de Abril de 1991 se firmó en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea por un periodo de cinco años, con lo que quedaba sin efecto el Acuerdo de Cooperación firmado entre las partes en 1975.

Para las autoridades mexicanas el objetivo primordial que perseguía este acuerdo era el de ampliar los vínculos comerciales, económicos y de cooperación en aspectos científicos, técnicos y financieros entre ambas partes, en el acuerdo se incluye la cooperación en sectores de punta como la tecnología en informática y telecomunicaciones, biotecnología y nuevos materiales entre otros, también se contemplaba la cooperación entre instituciones financieras, inversiones, agricultura, pesca, minería, energía, turismo, transporte, medio ambiente y lucha contra el tráfico de drogas. Por otra parte en lo que se refiere al ámbito social, se proyectaban acciones de cooperación en el sector salud y en intercambios culturales<sup>71</sup>, entre otros.

---

<sup>70</sup> UNTAD/ OMC, *La clave del comercio...op.cit.p.343.*

<sup>71</sup> Delegación de la Comisión Europea en México, *Euronotas*, enero 1995, p.15-16.

Por el alcance contenido en el acuerdo y por la gran cantidad de sectores que incluía -comerciales y de cooperación y un mecanismo de solución de controversias- en su momento fue uno de los mas completos y ambiciosos firmados por la entonces Comunidad Europea con algún país no miembro de la misma, incluso por ese motivo se le denominó de "Tercera Generación", sin embargo a pesar de esto también existieron desventajas pues el alcance del acuerdo se limitó mucho al considerar a México país en desarrollo avanzado, por lo que no se le proporcionaría la ayuda que se les otorgaba a los países en vías de desarrollo, aunque si se le concedía el beneficio otorgado por el Sistema Generalizado de Preferencias<sup>72</sup>, lo que de entrada no significaba mayores ventajas para el país ya que por este motivo se limitaban los campos en los cuáles se podría recibir ayuda en favor de los sectores mexicanos con mayores necesidades y como consecuencia el acuerdo quedó limitado en cuanto a su margen de acción.

Sin embargo, una de las novedades que incluía el acuerdo es que contenía una cláusula evolutiva que permitía incluir nuevos sectores al mismo en la medida que alguna de las partes así lo solicitara, por lo que resultaba muy importante para nuestro país ya que él podría ser el más beneficiado por incluir temas y aspectos que le fueran atractivos para el mejor desarrollo del mismo, lo que sin embargo no se aprovechó pues no hubo propuestas formales para que se utilizara este mecanismo.

A pesar que el acuerdo contenía una serie de aspectos de cooperación muy importantes, sobre todo en temas denominados "recientes", no se especificaba ninguna preferencia comercial para nuestro país lo que contrarrestaba en gran proporción los posibles beneficios que de él podrían emanar, ya que el principal objetivo de cualquier acuerdo de esta naturaleza se centra, principalmente, en los beneficios en aspectos de intercambio comercial -es decir económicos- que pueden rendir beneficios a partir del primer momento y hacia el futuro en el corto y largo plazo, es decir permite que se lleven a cabo programas o proyectos comerciales completos que permitieran un mayor flujo de intercambios y no solo sujetarse a ayuda o aspectos de cooperación que se dan sólo en algunos sectores o temas específicos.

Además, si a esto le añadimos que la comisión mixta - que sería el órgano encargado de la supervisión del acuerdo- se reuniría cada dos años, podemos darnos cuenta que al ser tan espaciadas sus reuniones se perdería continuidad en las acciones implementadas y por lo tanto interés en aspectos de relevancia sobre todo para México, lo que nos demuestra que la planeación y ejecución de este acuerdo quedó incompleta desde un principio.

---

<sup>72</sup> Judith Arrieta, *Diplomado "Las instituciones de la Unión Europea y las relaciones con México"*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Noviembre 1998-Febrero 1999.

A pesar de que en la administración del expresidente Salinas se firmaron una serie de acuerdos comerciales, es inobjetable que el Acuerdo de mayor importancia para su administración fue el firmado entre México, Estados Unidos y Canadá mediante el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte<sup>73</sup> que entró en vigor el 1 de Enero de 1994, este Acuerdo Comercial no vino sino a regular las relaciones comerciales entre nuestro país y los Estados Unidos que de hecho se habían venido dando de manera importante durante las últimas décadas, así que mediante este se pretendía por un lado regular los flujos comerciales y de inversión que se daban entre las partes y por el otro, aumentarlos sobre una base que permitiera confianza y certidumbre principalmente para los exportadores Mexicanos que esperarían que a raíz de él no se impusieran trabas o medidas proteccionistas unilaterales que les impidiera la comercialización de sus productos con este socio comercial, además se pretendía que con Canadá como segundo socio de dicho acuerdo se incrementarían los flujos comerciales y de inversión para beneficio de la economía nacional y con esto ampliar las relaciones económicas del país.

La conclusión de este acuerdo representó para la administración del expresidente Salinas el principal proyecto económico de su sexenio, por lo que fue mucho más que un simple acuerdo comercial de grandes alcances ya que implicaba negociar como socios con el país más importante del orbe y con ello se venía a fortalecer la idea de que la apertura que nuestro país había venido implementando en materia comercial, debería estar correspondida mediante una reciprocidad que se pedía de nuestros socios comerciales.

En este Acuerdo se prevé la eliminación gradual de los aranceles y las barreras no arancelarias en un plazo de 15 años a excepción de los productos sensibles que se irán incorporando a ella en diferentes fases<sup>74</sup>, con lo cual se pretendía un mayor y más equitativo intercambio comercial entre los socios, lo cual aparentemente se ha logrado pues para 1990 el comercio total con los Estados Unidos representaba alrededor del 70% del comercio total de nuestro país y para 1998 este pasó a ser del 93% -según datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores-, lo que nos lleva en primera instancia a aceptar que el comercio entre nuestro país y los de América del norte -principalmente Estados Unidos- ha crecido de manera importante en estos años de vida del acuerdo, pero es importante observar el costo de ello, pues al aumentar el comercio de nuestro país sólo con los países del TLCAN ha sido en detrimento del comercio con otras regiones o socios del mundo, por lo que quizás los beneficios de este acuerdo han sido limitados y con una visión muy corta a futuro que puede llevar a seguir concentrando nuestras relaciones económicas con los mismos socios comerciales.

---

<sup>73</sup> *Ibid.*

<sup>74</sup> *Revista comercio exterior*, junio 1994, p.507.

Como ya observamos anteriormente, prácticamente todos los acuerdos de libre comercio firmados por nuestro país se concretaron en la administración anterior, aunque en la administración actual del Presidente Ernesto Zedillo se logró concluir un acuerdo comercial con Nicaragua que se firmó el 19 de Septiembre de 1997 y mediante el cual se pretende formar una zona de libre comercio entre ambos países. También en la actualidad se están llevando a cabo las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con el llamado "Triángulo del Norte" que incluye a Guatemala, El Salvador y Honduras, el cual se podría firmar en el año 2000.

Sin embargo no cabe duda que el acuerdo más importante y ambicioso firmado por nuestro país, hasta la fecha, es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea, que dicho sea de paso ha sido uno de los principales proyectos de política exterior de la actual administración, con lo que se logrará -según el Secretario Herminio Blanco- que México sea el único país que cuente con acuerdos de libre comercio con los dos bloques económicos más importantes del orbe y con países de América Latina, y con ello se espera que realmente nuestro país se beneficie de las ventajas derivadas de estos acuerdos comerciales y que puedan ser aprovechado por los empresarios nacionales y como consecuencia esto redunde en beneficios para la economía mexicana.

Con lo anterior podemos decir que es cierto que nuestro país se encuentra totalmente inmerso en una liberalización e interrelación comercial a escala mundial, con lo que cumplirá un doble propósito, por un lado el establecimiento de reglas claras que regularán el flujo de bienes, servicios y capitales con sus principales socios comerciales y otro que sería atraer la atención de la comunidad internacional hacia nuestro país por sus esfuerzos en favor del libre comercio y con ello lograr un mejor lugar en la misma, que le permitirá contar con ciertas ventajas comerciales en sus relaciones con el resto de la comunidad internacional.

Sin embargo se tendrá que ir atacando los diferentes mercados de los países y socios comerciales con los que nuestro país ha firmado estos acuerdos comerciales, con el fin de ir eliminando gradualmente la concentración de nuestras relaciones comerciales con el exterior y con ello fortalecer los vínculos y lograr un equilibrio real que permita mayores opciones para las empresas mexicanas en sus intercambios con el mundo.

## 1.5 PARTICIPACIÓN EN FOROS Y ORGANISMOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

La participación de nuestro país en distintos foros y organismos internacionales se ha dado en el marco de esta tan mencionada apertura comercial que el país ha implementado hacia el exterior y según el embajador Antonio de Icaza "la participación de nuestro país en Organismos Internacionales tiene un doble propósito: primero contribuir a la creación de un ambiente económico internacional favorable a los objetivos económicos del país y, segundo mejorar la calidad del diálogo con los países miembros (así como) crear nuevas vías para intercambios bilaterales"<sup>75</sup>, con lo que nos podemos dar cuenta de la importancia que representa tanto hacia el interior del país como hacia el exterior no sólo el pertenecer a estos organismos, sino participar activamente en las decisiones que ahí se tomen, para que de ello se desprendan beneficios efectivos para México.

Dicha participación se ha hecho evidente de manera efectiva a partir de la administración del expresidente Miguel de la Madrid Hurtado, representada por la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros Y Comercio (GATT) en 1986, que marcó el parteaguas de nuestro país hacia la internacionalización de nuestra economía y que según las autoridades mexicanas ha participado activamente en él a fin de contribuir a "liberalizar los flujos comerciales a nivel regional y global, y con ello abrir camino a una mayor participación de los productos mexicanos en los mercados mundiales"<sup>76</sup>. Posteriormente con la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT -y después la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)- nuestro país participó para incorporarse a ella al final de 1994, con lo que esperaba lograr un mayor y mejor acceso a los mercados internacionales bajo un régimen normativo que regulara los intercambios que nuestro país llevara a cabo con el resto del mundo, buscando seguridad en su comercio exterior con otros países y evitar el proteccionismo comercial que tanto perjudica a naciones en desarrollo como el nuestro, vale la pena mencionar que la firma del acta final para la creación de esta organización fue firmada por 109 países.

En esta línea de incursión de nuestro país en importantes organismos internacionales tenemos que, con respecto a la zona de Asia se dio un acercamiento político muy importante a principios de la década de los noventa que desembocó en una serie de acuerdos firmados con Organismos de aquella región del mundo, dicho acercamiento se debió principalmente a que a los países de la Cuenca del Pacífico -Japón y algunas economías emergentes como Corea y Taiwan- experimentaron un gran crecimiento y dinámica económica a principios de la década, lo que atrajo la atención de prácticamente todo el mundo y las autoridades Mexicanas optaron por un acercamiento con ellos que le permitiera a nuestro país beneficiarse de esta dinámica económica mediante la incorporación

---

<sup>75</sup> Antonio De Icaza, *La política de... op.cit.* p.83.

<sup>76</sup> Las relaciones comerciales...*op.cit.* p.5.

a estos mecanismos de cooperación regional, sin embargo al parecer este acercamiento no ha concretado a la fecha beneficios importantes para nuestro país como los que se pueden derivar de un Acuerdo de Libre Comercio.

No obstante, para 1989 México ingresó al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) que en su momento estaba formado por alrededor de 850 empresas de todos los países miembros, nuestro país participó mediante un comité que aglutinaba a unas 60 empresas mexicanas sin embargo los beneficios fueron muy limitados debido principalmente a su lejanía geográfica.

En 1991 hubo una doble invitación para nuestro país para ingresar a dos mecanismo de aquella región, por un lado ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) que estaba integrado por el sector público, privado y por académicos de 20 países miembros<sup>77</sup>, y también ingresó al Foro Parlamentario Asia-Pacífico (APPF).

En 1993 México ingresó al Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) que es un foro de carácter intergubernamental por lo que al parecer se le otorga mayor peso político e importancia económica que los anteriores, pues aglutina a países de la región del Pacífico como Estados Unidos, que en conjunto realizan aproximadamente el 40% del comercio mundial y para 1994 contaba con una población de 2,000 millones de habitantes, casi la mitad de la población mundial en ese momento.

Sin embargo tanto las autoridades de nuestro país como los mismos empresarios mexicanos, creen que el principal problema para el poco aprovechamiento de este tipo de organizaciones se debe principalmente al desconocimiento del potencial de esa zona del mundo, es decir que no resulta atractiva para los empresarios mexicanos pues prefieren el mercado natural que representa Estados Unidos y ahora Canadá con el TLC o en el mejor de los casos incursionar en mercados de Europa por lo que la zona del Pacífico Asiático se ha dejado como una tercera opción para los intercambios de nuestro país, ha excepción del mercado Japonés, con el cual se llevan a cabo casi todos los intercambios comerciales que nuestro país efectúa con aquél continente.

Por otra parte las autoridades interesadas en acercarse a organismos internacionales de mayor envergadura, iniciaron un acercamiento para el ingreso de México a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que tiene como principal objetivo el analizar asuntos económicos para llevar a cabo acciones comunes en favor de sus miembros.

La OCDE está integrada por Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

---

<sup>77</sup> Héctor Cárdenas Rodríguez, *México y la cuenca del pacífico*, en revista mexicana de política exterior N.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994, p.108.

Haciendo historia, debemos recordar que desde Junio de 1993 el consejo de la OCDE inició el examen de los términos y las condiciones del posterior ingreso de México al organismo, por lo que 14 dependencias del gobierno mexicano prepararon documentos donde se analizaba la compatibilidad de la legislación mexicana con la de la OCDE<sup>78</sup>, para enero de 1994 México complementó esta información con una serie de actas restantes donde se detallaba la situación económica del país. Posteriormente al ser revisada la documentación y determinar que México cubría los requisitos exigidos por este organismo fue aprobado el ingreso de México a este organismo el 24 de marzo de 1994 por el consejo de la OCDE con lo que nuestro país ingresaba como el miembro número 25 a esta organización.

El ingreso de nuestro país a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico se llevó a cabo el 18 de Mayo de 1994 con la entrega del instrumento de adhesión entregado al gobierno de Francia -el cual fungió como depositario-, para el gobierno Salinista este fue un logro más de su administración al conseguir que nuestro país formara parte de esta organización, con lo que se colocaba como el primer país en vías de desarrollo que ha sido aceptado y se dio a conocer en su momento que el objetivo primordial de insertar a México en los Organismos Internacionales más importantes del mundo se seguía cumpliendo.

Debemos reconocer que este ingreso se pudo efectuar gracias a las reformas económicas emprendidas por el gobierno del expresidente Salinas las cuales le permitieron al país cumplir con los requisitos exigidos así como anhelar las metas económicas que la OCDE plantea para sus miembros, aunque tan sólo unos meses después, con la devaluación de diciembre de este mismo año, las expectativas que nuestro país había fincado hacia sus miembros y hacia el exterior quedaron destrozadas.

Si bien el ingreso de México a la OCDE le dio en primer lugar el beneficio de tener un acercamiento muy importante con las principales economías del orbe así como la oportunidad de participar en la formación de las políticas económicas mundiales, lo obligaba también a cumplir con una serie de acciones en beneficio de los miembros de la organización lo cuál sería lo más difícil de cumplir.

En primer término, nuestro país tendría que continuar con el proceso de liberalización económica alcanzado hasta entonces y por ello tendría que otorgar estas preferencias a todos los países miembros, así mismo tendría que intercambiar diferente información sobre la evolución de la economía a partir de la fecha de su ingreso.

---

<sup>78</sup> Víctor Daniel Flores, *El ingreso de México a la OCDE*, en comercio exterior, N.6, junio 1994, p.32.

Es importante mencionar las grandes diferencias económicas que existían entre la economía mexicana y el resto de las economías de los países miembros de la OCDE, lo que ponía a nuestro país en desventaja con ellos por encontrarnos en un proceso de recuperación importante que impedía que el país tuviera un crecimiento sostenido en comparación con sus socios, sin embargo ese sería en principio el reto que las autoridades verían hacia el futuro.

Otro punto importante que no benefició mucho a México fue que, a raíz de su ingreso a este organismo, la ayuda que recibía o que podría recibir en materia de cooperación se limitó a nuestro país, pues en el entendido que al ser parte de este organismo se suponía que no le era tan necesaria esta ayuda y por tanto se le suspendió, por lo menos la Unión Europea así lo visualizó.

Si a lo anterior le añadimos los compromisos que en materia económica el país tenía que cumplir en el seno de este organismo (reservas internacionales, inflación, desempleo, reducción de la deuda, crecimiento económico, etc.) podemos entender que su cumplimiento sería muy complejo y difícil, al saber que nuestro país no contaba con los medios ni con los recursos de las economías de primer mundo que ahí se reúnen, además si le añadimos el grave problema de crisis económica que sufrió el país a finales de 1994, es fácil de entender que los beneficios vislumbrados con anterioridad se vinieron abajo y con esto el entusiasmo de las autoridades mexicanas pasó a ser una tragedia para la nueva administración, y por ende las expectativas de pertenecer a este organismo quedaron sólo como un espejismo que no se ha podido superar y mucho menos explotar como en un principio se esperaba.

## 1.6 ESTRATEGIA MEXICANA ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES REGIONALES DE COMERCIO

La unión de países de una misma región geográfica han formado, en los últimos años, bloques económicos que tienen como objetivo principal el complementar sus economías para hacer frente a la creciente interdependencia y competencia que se da en el ámbito internacional, también se ha dado como fuente de aseguramiento de mercados para ellos mismos, por lo que se han venido formando estos bloques "frente a la necesidad de crear espacios comerciales más amplios"<sup>79</sup>, necesidad derivada probablemente del proteccionismo comercial que se ha dado en el mundo.

Es importante mencionar que si bien es cierto que esta conjunción o agrupamiento de países tiene la ventaja de otorgar ciertas concesiones a sus miembros, existen muchos países que no han podido unirse a algún centro o región económica, lo que los limita en sus actividades hacia el exterior pues se les ubica fuera del área en cuestión y por lo tanto existe cierta discriminación hacia ellos lo que trae consecuencias negativas para sus economías, es por esto que nuestro país ha tratado de unirse a estos centros económicos.

Para el gobierno mexicano la creciente interdependencia de las economías nacionales en el ámbito internacional se tiene que dar en el marco de una liberalización comercial recíproca que permita a las economías en desarrollo acceder a esta tendencia mundial, así nuestro país ve la conformación de bloques regionales de comercio como un proceso de integración entre países que puede ser aprovecharlo por ellos y entre socios que comparten una región geográfica y la mayor de las veces también expectativas y proyectos económicos similares.

En la actualidad se han conformado tres regiones económicas importantes a nivel mundial liderados por tres potencias o centros económicos que a su vez se unen con otros países periféricos de su misma región geográfica -aunque no necesariamente de su misma condición- con los que llevan a cabo formas específicas de uniones que les permite complementar sus proyectos nacionales y con esto hacer frente al resto de los países con cierta importancia, no sólo en cuanto a cuestiones comerciales sino en aspectos económicos o en cuestiones sociales o incluso políticas.

En el continente Americano tenemos que a partir de 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que incluye a México, Estados Unidos y Canadá vino a formar el bloque económico regional más importante a nivel mundial y con el cual en su momento se creó el primer mercado en importancia con una población de 380 millones de habitantes y una extensión territorial de alrededor de 21 millones de kilómetros cuadrados.

---

<sup>79</sup> Las nuevas circunstancias...*op.cit.* p.11.

Para 1998 el bloque norteamericano se situaba como el más importante a nivel mundial con un Producto Interno Bruto de 9.5 miles de millones de dólares y un Producto Interno Bruto per cápita de 24,800 dólares<sup>80</sup>, sin embargo ya para principios de 1999 este bloque pasó a ser el segundo en importancia, detrás de la región que forma la Unión Europea.

El bloque Norteamericano resulta muy atractivo por la importancia de los miembros que lo conforman, pues Estados Unidos al ser la primer potencia económica a nivel mundial adquiere una presencia importante en el escenario internacional, Canadá por su parte forma parte de los países mas industrializados del orbe y su peso en el ámbito internacional también es de gran importancia, quizás el país que se encuentra en desventaja por esta fuerza de la que estamos hablando es el nuestro pues, como nosotros sabemos, la situación económica en México está en proceso de recuperación por lo que no puede ofrecer ni pedir lo que reclaman sus socios comerciales, sin embargo su papel está en función a su localización geográfica -entre América del Norte y América Latina- así como el gran mercado que representa para mercancías de los otros países.

No sobra decir la importancia que para nuestro país representa este bloque, ya que al llevar a cabo un acuerdo comercial de este tipo con dos potencias económicas, su incursión resulta una oportunidad para él en su afán por insertarse en estos procesos mundiales y mediante los cuales busca aumentar los flujos comerciales hacia sus socios así como atraer mayores flujos de inversión, pero también significa un desafío de enormes proporciones puesto que se han tenido que llevar a cabo acciones en favor de una modernización del país que le permita hacer frente a sus contrapartes, de no ser así se quedará a la deriva y los beneficios serán para pocos sectores nacionales.

Por su parte, en el continente Asiático se ha dado también una unión de países liderada por Japón como motor del bloque -que por cierto es el principal socio de nuestro país en la zona- y en la primera mitad de la década de los noventa llegó a ser la región económica mas dinámica del mundo soportada por un importante avance técnico, que sin embargo pasado este auge se estancó de manera importante.

En la actualidad la cuenca del pacífico está integrada por 47 países de Asia, es importante señalar que además de Japón existen países de industrialización reciente llamados "Tigres Asiáticos" que son Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan que han impulsado de manera muy importante el desarrollo tecnológico, económico y financiero de la zona, además se han convertido en países exportadores muy importantes que han logrado colocar sus productos en los mercados internacionales de manera efectiva, por lo que la fuerza de estos países hacen de la zona una región económica muy importante en el ámbito internacional.

---

<sup>80</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *las instituciones de la...op.cit.* 1999.

Como dato adicional tenemos que en los países que mencionamos anteriormente el crecimiento de sus economías en promedio fue del 5%<sup>81</sup>, porcentaje muy alto si consideramos que el crecimiento de países como Estados Unidos o la Unión Europea fue alrededor del 3%.

A partir de 1988 sus miembros han contado con mecanismos de cooperación intraregionales muy importantes que han hecho que sus relaciones se fortalezcan. Así cuentan con el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) por sus siglas en inglés, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Esquema de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)<sup>82</sup> del cual México es miembro desde 1991.

Sin embargo, es cierto que este polo económico no ha alcanzado el grado de integración que existe ahora en Europa, pero si ha logrado un avance importante sobre todo en aspectos económicos que lo coloca en un polo de desarrollo importante a nivel mundial pues se ubica en el tercer lugar en cuanto a importancia económica en el ámbito internacional.

Sin embargo, estos países también han tenido problemas económicos severos que han llevado a esta zona a caer en una especie de recesión en los últimos años que derivó en problemas económicos muy importantes como los sucedidos a mediados del año de 1997 que llevaron a una devaluación y a una crisis financiera muy importante que afectó no sólo a sus países, lo que demostró que ninguna región o país del mundo puede actuar como una fortaleza y por el contrario está sujeta a los desequilibrios y vaivenes que se dan en el escenario internacional, tan es así que la mayor parte de países del orbe fueron influenciados negativamente por este hecho, entre ellos desde luego México.

Por su parte en Europa también se ha llevado a cabo una unión entre países formando el bloque de la Unión Europea, que se ha venido conjuntando a partir de las últimas cinco décadas por lo que hoy es la unión de países más acabada ya que abarca cuestiones políticas, económicas y sociales comunes para sus miembros. En la actualidad los países que forman la Unión Europea cuentan con una extensión territorial de 3.4 millones de kilómetros cuadrados, cuenta con un PIB de 8.5 billones de dólares, y en este año pasó a ser la primer potencia económica mundial<sup>83</sup>, por encima de los Estados Unidos, que la coloca como una verdadera potencia económica a nivel mundial con expectativas de crecimiento a futuro muy importantes.

Una fecha importante en la consolidación de esta integración de la entonces Comunidad Europea (CE) fue 1991, pues se llevó a cabo una reunión muy importante en Maastricht, Países Bajos donde se aprobó el Tratado de la Unión Europea y dónde se aprobaron también puntos importantes como la propuesta de una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) así como la incorporación de

---

<sup>81</sup> Revista *negocios internacionales bancomext*, N.26, mayo 1994, p.2.

<sup>82</sup> Cristian González, *La formulación de la... op. cit.* p.50.

<sup>83</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *la instituciones de la... op.cit.* 1999.

una Moneda Única y un Banco Central Europeo (BCE)<sup>84</sup> que sería el encargado de instrumentar políticas económicas comunes que desde luego afectarían no sólo a los entonces doce países sino al resto del mundo, y por esto precisamente se llevaría a cabo un acercamiento importante que derivaría en la firma de un acuerdo comercial entre México y la Comunidad Europea en el mismo año.

Es importante mencionar que ya para el 1 de Enero de este 1999, en los quince países que forman la Unión Europea, se puso en marcha la moneda única denominada EURO con lo que es utilizada -en principio- para transacciones bancarias y para el año 2002 será moneda de circulación corriente entre los países de la Unión<sup>85</sup>, por lo que se espera que se pueda consolidar en las finanzas internacionales como una moneda tan importante o más que el propio dólar.

Como ya se mencionó, el interés de las autoridades Mexicanas por apoyar el desarrollo económico, político y social del país mediante una mejor inserción en foros de distintas regiones del mundo se planteó como un objetivo de política exterior de México incluido en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994<sup>86</sup>, con lo que el interés por la entonces Comunidad Europea tuvo un sustento gubernamental directo aunque con un apoyo poco efectivo.

Es importante concluir diciendo que estas tres grandes zonas o regiones económicas seguramente serán las que más influyan en el futuro y determinarán el rumbo de la economía mundial para el siglo XXI por lo que, es importante para nuestro país seguir su desarrollo pero más importante será la participación activa de México en ellos para ser parte del desarrollo de la economía mundial del nuevo milenio y recordando lo que dijo el Secretario Herminio Blanco, será una cuestión muy ventajosa que un país forme parte de los dos bloques económicos más importantes del orbe, ojalá que esto propicie en principio, que nuestro país pueda ser parte en un futuro cercano de los tres polos económicos más importantes y con ello despegar económicamente y con ello se puedan dejar atrás las crisis recurrentes por las que ha atravesado el país durante las últimas décadas.

---

<sup>84</sup> Cristian González, *La formulación de la... op.cit.* p.49.

<sup>85</sup> Delegación de la Comisión Europea en México, *Evolución de las Relaciones Unión Europea-México*, enero 1998.

<sup>86</sup> Judith Arrieta, *La política exterior ...op. cit.* p.129.

## 2.- IMPORTANCIA DE LA UNIÓN EUROPEA DENTRO DE LA ESTRATEGIA ECONÓMICA MEXICANA

### 2.1 ASPECTOS HISTÓRICOS DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

Las relaciones entre México y la Unión Europea históricamente han sido muy pobres debido principalmente a la lejanía geográfica que los separaba unos del otro y a que, en décadas pasadas cada país, región geográfica e incluso continentes, estaban concentrados en sus relaciones con países más próximos, sin embargo a raíz de la mayor interdependencia que se ha dado durante los últimos veinte años ha llevado a que los países extiendan sus relaciones de todo tipo a todo el mundo con lo que la lejanía geográfica ya no es un impedimento para que se desarrollen las relaciones económicas a nivel internacional.

Es en esta mayor interdependencia que se enmarcan las relaciones de México con los países de la Unión Europea, aunque estas en realidad no tienen mucho tiempo de haberse iniciado, es más podemos decir que son recientes y según la Maestra Judith Arrieta éstas se iniciaron con la apertura de la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CEE) en Bruselas, en 1960, con el Embajador Primo Villa Michel al frente de la Misión Diplomática, con lo que se formalizaron las relaciones que de manera informal se habían iniciado años antes<sup>87</sup>, sin embargo a partir de entonces y durante más de diez años las relaciones entre las partes carecieron de un contenido real por sus pocos resultados palpables y no fue sino hasta comienzos de la década de los setenta cuando la actitud de la política exterior de nuestro país paso de "pasiva a activa", respaldada por la política exterior del gobierno de Luis Echeverría, y específicamente por uno de los objetivos de ella, de "explorar nuevos mercados en todas las regiones del mundo"<sup>88</sup>, con lo que el expresidente realizó la primer visita oficial de México ante la Comunidad Económica Europea en Abril de 1973 a Bruselas, Bélgica y con ello formalmente se iniciarían los contactos de nuestro país con el resto del mundo, con lo que dejó en claro el objetivo de incursionar en mercados hasta antes desconocidos o inexplorados como lo eran las relaciones con aquella región Europea.

Este objetivo se basó principalmente en una necesidad de incursionar en los mercados internacionales mediante el fomento de las exportaciones y ante el inminente agotamiento del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, que exigía al país tomar un nuevo rumbo en su política económica hacia el exterior.

---

<sup>87</sup> *Ibid.* p.123

<sup>88</sup> *Ibid.* p. 124.

Como consecuencia de estas relaciones es que a mediados de la década de los setenta México logra la firma de un acuerdo comercial con la Comunidad Económica Europea en Julio de 1975 denominado Acuerdo de Comercio y Cooperación que fue el segundo, después del Brasileño, de una serie de acuerdos firmados por ésta con algún país de América Latina, lo que significaba una nueva etapa en nuestro país por acercarse a otras regiones del mundo.

El texto de este acuerdo fue firmado en Bruselas el 15 de Julio de 1975, por el entonces Secretario de Relaciones Exteriores de México Emilio O. Rabasa, el Presidente del Consejo de las Comunidades Europeas Mariano Rumor y el Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas Francois-Xavier Ortoli. Como ya se mencionó este acuerdo fue el segundo que firmó la entonces Comunidad Económica Europea con algún país de América Latina, lo que demostraba su interés por la región americana y específicamente hacia nuestro país, además mediante él se suponía que México contaría con algunas ventajas en aspectos comerciales y económicos con respecto al resto de los países de la región.

Sin embargo en este acuerdo se establecen solamente buenas intenciones para que la relación entre ambas partes se fortaleciera sobre todo en aspectos de cooperación, otorgándole a nuestro país el beneficio concedido a países en desarrollo -artículo 1- y por tanto a obtener beneficios derivados del régimen de Nación Mas Favorecida (NMF) -artículo 2-, así como del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así mismo se crearía una comisión mixta creada por personal de ambos países con el objeto de llevar a cabo acercamientos en materia comercial y económica con el fin de fomentar las actividades entre ambas partes y también vigilaría el cumplimiento del acuerdo, esta comisión debería trabajar tomando en cuenta las características propias de las partes y sus necesidades y objetivos con el fin de impulsar propuestas acorde a los intereses de cada una de ellas<sup>89</sup> por lo que, esta comisión sería la encargada de llevar a cabo todos los trabajos para el fortalecimiento de las relaciones entre las partes.

Por su parte la vigencia del acuerdo tendría una duración de cinco años y se prorrogaría anualmente, si ninguna de las partes lo denunciara seis meses antes de su expiración, y algo de lo más importante es que el acuerdo podría ser modificado en determinado momento que alguna de las partes así lo requiriera por motivos particulares y con el objeto de adecuarlo a las necesidades de alguno de ellos.

Para Judith Arrieta una de las principales funciones y beneficios de este acuerdo fue la de aplicar la "Cláusula de la Nación más Favorecida " a México, lo que le permitió obtener beneficios extras al ser considerado país en desarrollo y otorgarle este beneficio <sup>90</sup> en favor de ciertos sectores del país.

---

<sup>89</sup> *Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina*, IRELA, Madrid, 1997, p. 185.

<sup>90</sup> Judith Arrieta, *La política exterior... op.cit.* p.126.

Según Mario Ojeda Revah este acuerdo fue de alcance limitado puesto que se le dio más importancia a los mecanismos de cooperación que a cuestiones económicas o comerciales, y de hecho así fue pues no se estableció una relación de socios comerciales y por tanto de igualdad y de reciprocidad en las relaciones, debido a las diferencias económicas entre ambas regiones así como a la falta de una definición precisa de la Comunidad Europea hacia los países del continente Americano, el cual a su vez se encontraba en un proceso de transición importante que limitó sus relaciones hacia el exterior, lo que provocó que éstas se caracterizaran por su virtual inexistencia<sup>91</sup>, aunado a ello en el ámbito internacional la situación económica se encontraba deteriorada por lo que el impacto de este acuerdo se limitó en sus alcances principalmente en lo que a nuestro país se refiere, pues en realidad los intercambios comerciales se dieron de manera muy limitada y con esto las expectativas que se tenían en él no se lograron cumplir.

## **Evolución del comercio entre la Unión Europea y México**

Durante la década de los setenta el comercio entre los países miembros de la Comunidad Económica Europea y México presentó niveles relativamente bajos con saldos negativos en la balanza comercial mexicana. En 1975, por ejemplo, dicho comercio arrojó para México un déficit del 76%<sup>92</sup>, situación que no fue revertida siquiera durante los años del primer "boom" petrolero (1975-1976), debido al incremento acelerado en las importaciones generado por la necesidad que tenía el país por acelerar la industrialización de la planta productiva nacional.

Después de esto, ya con la administración del expresidente José López Portillo, las relaciones entre México y la Unión Europea se caracterizaron por su marcado tinte político debido al poco interés que representaban los países Europeos para el proyecto económico del país, ya que nuestras exportaciones se dirigían principalmente al mercado de Estados Unidos y consecuentemente se olvidó ampliar las relaciones con otras regiones del orbe.

Por otra parte, como consecuencia de la dependencia del petróleo como producto de exportación se dio una fuerte crisis económica en el país ante la caída en los precios internacionales y con ello comenzaron a instrumentarse una serie de programas de ajuste, el primero de ellos en 1982, después de la declaración de incapacidad para hacer frente al servicio de la deuda externa, que impactó fuertemente el comercio exterior de México.

---

<sup>91</sup> Mario Ojeda Revah, "Las relaciones entre México y la Unión Europea. Una alternativa para la diversificación" en *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, Núm.165, pp.103-137.

<sup>92</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Euronotas*, enero 1994 p. 2.

Las importaciones totales del país cayeron de 23,000 millones de dólares en 1981 a 14,500 mdd en 1982 y a 7,600 mdd en 1983. En este contexto, los países de la Unión Europea perdieron cerca del 50% de su mercado en México, para respaldar lo anterior presentamos las tasas de crecimiento del comercio entre México y la Unión Europea en estos años.

PERIODO	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
1970-1980	23.86%
1980-1986	-3.90%

Fuente: Representación de la Comisión Europea en México.

Aunque pareciera que durante el periodo de 1970 a 1980 el comercio entre las partes creció de manera muy importante, esto es relativo pues debemos considerar que los montos del comercio en 1970 eran muy bajos, por lo que su crecimiento en porcentaje no representó un crecimiento importante en el monto total y mucho menos en un beneficio real para las empresas nacionales.

En lo que se refiere a los productos exportados a la Unión Europea, el petróleo fue la piedra angular de las ventas mexicanas en estos años, en 1984 los hidrocarburos alcanzaron el 85% del total de las exportaciones, aunque durante los últimos años, debido a un importante esfuerzo por lograr la diversificación de productos de exportación, esta proporción ha venido disminuyendo de manera importante, pues para 1988 esas exportaciones representaron el 49% del total de las exportaciones mexicanas<sup>93</sup>.

Sin embargo, volviendo al Acuerdo Comercial firmado en 1975, debemos decir que tuvo como principal objetivo la promoción de aspectos de cooperación entre las partes, por lo que el ámbito de las relaciones se centró básicamente en este sentido, por esto se mencionan algunos programas de cooperación que se llevaron a cabo en el marco del primer acuerdo firmado entre México y los países de la entonces Comunidad Europea.

### **Programas de cooperación entre México y la Comunidad Europea realizados con base en el Acuerdo de 1975**

México ha venido realizando programas de cooperación con la Comunidad Económica Europea prácticamente desde que se firmó el acuerdo correspondiente, fecha en que se creó la primera comisión mixta encargada del seguimiento de estos programas y del Acuerdo en su conjunto.

<sup>93</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Euronotas*, diciembre de 1993.

Dentro de los principales proyectos realizados en este marco encontramos algunos que a continuación mencionamos, lo cual no significa que todos ellos se hayan cumplido cabalmente, pero si ilustran los principales planes y expectativas que se adoptaron en estas fechas.

En materia comercial y con el objeto de desarrollar la infraestructura para el comercio exterior mexicano, se realizaron varios proyectos de cooperación comercial entre los que destacan la realización de un estudio para la creación de un centro para la distribución de productos mexicanos en Europa, también un programa para el mejoramiento del empaque y otro para el intercambio de información estadística de comercio exterior. Dentro de los más importantes destaca el que se creó para la defensa de la denominación de origen del tequila, el cual en la actualidad ya es una realidad.

En el aspecto económico, aunque el acuerdo de 1975 no lo contemplaba explícitamente, a partir de la comisión mixta celebrada en 1983 se han abierto otras áreas de cooperación comprendidas dentro del rubro cooperación económica, la última comisión mixta, de 1989, aprobó 22 millones de ecus en diferentes proyectos para nuestro país.

En lo que respecta al sector energético, destacan el programa trianual para el ahorro y uso racional de la energía que se encuentra ya en su segunda fase y el proyecto para el mejoramiento de la red de distribución de energía eléctrica en la península de Yucatán que tendría que comenzar hace apenas algunos años.

En materia industrial, la cooperación recibió un gran impulso con la creación en 1989 de una subcomisión específica encargada de tratar los asuntos de este ramo cuyos principales proyectos fueron, en principio, el desarrollo de la industria del mueble y la realización de proyectos de estandarización y tecnología industrial para nuestro país.

En el tema del medio ambiente, resalta la cooperación mediante un proyecto para el análisis del crecimiento urbano del Valle de Chalco (con un apoyo de 65000 ecus), también se llevó a cabo un seminario sobre ecología y energía en la ciudad de Monterrey (50000 ecus) y un proyecto piloto para el mejoramiento ambiental de la misma y un estudio de las relaciones agua, suelo, producción vegetal y erosión en las zonas áridas.

En el sector turístico, la cooperación es de lo más reciente e importante para nuestro país, se inició de manera importante en noviembre de 1989 con un estudio de factibilidad para un proyecto regional del "mundo maya" en el que participaron además, Guatemala, Belice, Honduras y el Salvador, dirigido al aprovechamiento turístico de la zona, considerada como una sola región cultural, lo cual se esperaba tendría mucho futuro por el interés del turismo europeo en estas culturas.

Por último, para la cooperación en materia de catástrofes la comunidad financió la construcción de un hospital después del sismo de 1985 con un costo de 6 millones 240 mil ecus <sup>94</sup>, que hasta la fecha sigue funcionando normalmente en Iztapalapa.

Como vemos el principal tema de las relaciones con la entonces Comunidad Económica Europea, en estos primeros años de relaciones formales, se centraron en materia de cooperación y como puede observarse la aplicación de estos mecanismos fueron en ciertos sectores y de una manera muy limitada, por lo que no dieron a nuestro país la posibilidad de acceder de manera importante a ayuda de mayor peso e importancia como son las cuestiones económicas y comerciales, por lo que esta ayuda a mi parecer fue insuficiente para los objetivos que el país requería.

Así, esta poca importancia que se dio en temas de peso en las relaciones con los países de la Comunidad hacia nuestro país tiene una explicación práctica, por un lado durante la década de los setenta y ochenta la Comunidad Económica Europea estaba enfocada a sus procesos de integración lo que le absorbía su mayor atención e interés y por otro lado la poca importancia que les merecía nuestro país debido principalmente a cuestiones de índole geográficas, y por otro lado al poco peso de nuestro país en la economía internacional derivado de una nula aplicación de una política exterior enfocada a extender y fortalecer las relaciones económicas con más países del mundo lo que derivó en unas relaciones muy pobres entre ambas partes.

---

<sup>94</sup> Datos obtenidos de la representación de la Comisión Europea en México, *Comunicado de prensa*, 1990.

## 2.2 IMPORTANCIA DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA ECONOMÍA MEXICANA

La importancia económica, política y comercial de la Unión Europea en el ámbito internacional durante las últimas décadas ha llevado a las autoridades de nuestro país a fijarse en ella como un ente muy atractivo sobre todo durante las últimas dos administraciones. Además si ha esto le añadimos que la Unión Europea se ha constituido como el segundo socio comercial y de inversión para nuestro país podemos entender que represente tema de gran importancia para la economía mexicana.

Este interés en la Unión Europea no puede pasar desapercibido, entre otras cosas por la importancia económica de sus miembros y es por ello que, desde la administración del expresidente Salinas, nuestras autoridades se preocuparon por lograr un mayor acercamiento con sus miembros buscando ampliar el potencial de complementación económica con ellos, por lo que se buscaría promover acuerdos bilaterales y multilaterales con los nuevos polos de crecimiento mundial, entre ellos la Comunidad Económica Europea<sup>95</sup>, que significara alternativas viables para el proyecto económico del país. Asimismo, según las autoridades mexicanas, se buscaría mediante estos acuerdos reciprocidad en materia económica y comercial acorde a las necesidades de nuestro país.

Dentro de los principales objetivos que planteaba el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 se encontraba en primera instancia el "apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo", asimismo se proponía un mayor acercamiento a los polos de crecimiento mundial y en este sentido se procuraría "promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de entendimiento y desarrollo"<sup>96</sup> lo que beneficiaría a países en desarrollo como México al lograr que las grandes potencias a nivel mundial procuraran mayores y mejores iniciativas para el buen entendimiento y desarrollo entre las naciones.

Así, en lo que se refiere específicamente al aspecto comercial en el periodo comprendido entre 1989 a 1994, el comercio de México con la Unión Europea representó en promedio un 10.38% del total de nuestro comercio exterior, que si bien no es una participación muy importante para la Unión Europea si resultó un mercado comercial muy atractivo para México.

Sin embargo la participación de las exportaciones mexicanas se redujeron tras representar el 8.2% de las exportaciones totales en 1991, a 4.4% en el periodo enero-octubre de 1995, debido principalmente a la reducción de la participación del petróleo en las exportaciones mexicanas así como el descenso del precio del

---

<sup>95</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Nota bilateral México-Unión Europea*, 1997, p.XVI.

<sup>96</sup> *Ibid.* p.28.

crudo<sup>97</sup> en los mercados internacionales, lo que provocó que, a partir de esta reducción constante, el gobierno mexicano reconociera la importancia de aplicar nuevos mecanismos que incrementaran los intercambios comerciales con aquéllos mercados.

En lo que se refiere a los productos de mayor venta de México hacia la Unión Europea durante el mismo periodo tenemos que, el primer lugar fue ocupado por el petróleo y combustibles minerales seguidos por productos químicos orgánicos y en tercer sitio se ubicaron los productos de plástico y sus derivados, el cuarto lugar de ventas fue ocupado por metales y piedras preciosas, seguidas a su vez por productos de hierro y acero y como sexto lugar se ubicó la maquinaria y sus partes. Como se puede apreciar el principal producto de nuestras exportaciones hacia aquélla región, durante el sexenio pasado, fue el petróleo y sus derivados lo que demuestra que durante este periodo se siguió fincando nuestras exportaciones en las ventas del hidrocarburo hacia esta región en específico y también resalta la incapacidad del país por diversificar sus productos de exportación.

En cuanto a las importaciones procedentes de la Unión Europea, tenemos que han representado tradicionalmente alrededor de 15% de las importaciones totales de México y en el periodo en cuestión registraron un crecimiento muy importante de alrededor del 170%, al pasar de 3,100 millones de dólares en 1989 a 8,500 en 1994, sin embargo para el periodo enero-octubre de 1995, esa participación se había reducido a tan sólo el 9.4%<sup>98</sup> del total.

Por lo que respecta a los productos de mayor demanda de nuestro país a la Unión Europea tenemos que el primer sitio fue ocupado por productos químicos orgánicos, seguidos por maquinaria y sus partes y en tercer sitio se ubicaron la maquinaria y equipo eléctrico y electrónico.

Como resultado de este intercambio en los últimos años la balanza comercial de México ha registrado un déficit creciente que significó para 1989 un monto de 670 millones de dólares, que pasó a ser de 1,287 mdd en 1990, en 1991 éste fue de 2,420 mdd, para 1992 este alcanzó los 3,855 mdd, para 1993 el saldo fue negativo en 4,600 mdd y para 1994 el monto del déficit llegó a 5,780 mdd<sup>99</sup>, lo que representa un aumento del déficit en 850% durante los años que mencionamos, de hecho el déficit con la Unión Europea representó en todo el periodo señalado más de una tercera parte del déficit comercial total de nuestro país.

---

<sup>97</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *las instituciones de la...op.cit.* 1999.

<sup>98</sup> Fernando de Mateo, "Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, en *Revista Mexicana de política exterior*, Núm.49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996, p.213.

<sup>99</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Nota bilateral...op. cit.* p.8.

Si bien es cierto que el comportamiento del comercio de México con la Unión Europea no ha tenido los resultados esperados, pues aún a la fecha se sigue teniendo un déficit comercial importante con ella, esto no demerita la importancia que este mercado en su conjunto representa para nuestro país y el punto a destacar es ver si en el futuro cercano se puede revertir esta tendencia aumentando las exportaciones nacionales y de esta manera reducir el déficit comercial que tenemos con aquella región Europea.

Por su parte la administración del presidente Zedillo, mediante el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, parte del hecho que México debe buscar una diversificación de sus relaciones con el exterior pues esto "es una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional"<sup>100</sup>, con lo que se deberá "establecer vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas (que) complementen y den un mejor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilite los cambios estructurales en nuestro país"<sup>101</sup>.

Con estos puntos podemos darnos cuenta de una realidad aceptada por las autoridades mexicanas que es la necesidad que tiene nuestro país por diversificar sus relaciones económicas y políticas hacia el exterior con el objetivo de disminuir su dependencia de un sólo socio y a la vez fortalecer con otros países o regiones económicas sus relaciones en todos los ámbitos con el fin de lograr estabilidad en nuestras relaciones exteriores, por ello en el mismo plan se contempla que "...buscaremos establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea que garantice una interlocución permanente y productiva con este centro de dinamismo mundial. Se dará prioridad a alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales"<sup>102</sup>, como vemos desde el inicio de la administración actual se le dio gran importancia a la conclusión de un acuerdo comercial integral con la Unión Europea que le permitiera a nuestro país acercarse a ésta región económica en condiciones de mayor equidad.

En la actualidad, como sabemos, la firma de este acuerdo ya se concluyó por lo que se logró el objetivo de la administración Zedillista de concluir un acuerdo de libre comercio con este importante polo económico, sin embargo aún falta conocer los términos finales de la negociación comercial y lo más importante, observar si este deriva en un mayor y efectivo fortalecimiento de las relaciones con los países de la Unión en favor de un aumento de las exportaciones de las empresas Mexicanas.

---

<sup>100</sup> Ernesto Zedillo, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, p.13.

<sup>101</sup> *Ibid.*

<sup>102</sup> *Ibid.*

Por otra parte, en lo que se refiere al Programa de Política Industrial y Comercio Exterior que las autoridades mexicanas formularon en 1996, se ven los lineamientos generales de lo que sería en este sexenio la planeación y ejecución de las acciones de comercio exterior de nuestro país con el resto del mundo.

En lo que se refiere a las negociaciones comerciales internacionales se explica que serían "un elemento fundamental para expandir y diversificar los mercados externos para nuestros productos y promover los flujos de inversión extranjera directa hacia nuestro país" además se menciona que "...(se) pugnará por una mayor apertura de los mercados de Europa y Asia" mediante una planeación de "directrices para una posible negociación con la Unión Europea" <sup>103</sup>, con lo cuál se puede entender que el acuerdo con Europa sería un proyecto serio que sería atacado por diferentes frentes para llevarlo a efecto y de hecho así sucedió.

Debemos decir que las autoridades mexicanas han argumentado que la negociación de acuerdos comerciales con diferentes países dará al nuestro la oportunidad de diversificar las relaciones económicas con el exterior, lo cual es cierto a medias pues, el llevar a cabo negociaciones comerciales con otros países es sólo un acontecimiento que debe servir como herramienta para lograr el objetivo del libre comercio pero creo, que se tiene que planear una serie de acciones paralelamente que implicaría un acercamiento a los empresarios interesados en esos mercados, un asesoramiento en cuanto a los mercados por exportar así como una coordinación en materia fiscal, aduanera y en todos los aspectos que conlleva el proceso de exportación, es decir una planeación integral que permita explotar al máximo ese tipo de acuerdos en el entendido que en nuestro país la mayor parte de empresas no están identificadas con los mercados externos, pues sólo alrededor del 10% de las empresas mexicanas realizan alguna actividad relacionada con el comercio exterior -incluso con los nuevos acuerdos comerciales suscritos por nuestro país- por lo que la tarea no culmina con la firma de estos convenios sino que apenas comienza, ojalá que en el caso del nuevo acuerdo firmado con la Unión Europea se lleven a cabo estas acciones paralelas.

---

<sup>103</sup> Plan nacional de política industrial y comercio exterior en revista *comercio exterior*, Vol.46, Núm.6, México, Junio 1996.

## **Evolución comercial reciente entre México y la Unión Europea**

La Unión Europea ha representado para nuestro país en la última década -como ya dijimos- su segundo socio de importancia en el ámbito comercial, con una participación que desafortunadamente a caído en los últimos años para representar el 6.5% del comercio total en 1998 y un monto de 16,000 millones de dólares, así como la segunda fuente en cuanto a inversión extranjera se refiere con un porcentaje de participación de más del 20% del total de la Inversión Extranjera Total<sup>104</sup>, lo que podemos complementar con el siguiente cuadro que nos muestra el porcentaje del Comercio Exterior de México por región geográfica durante la presente administración.

### **COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO** Porcentaje de participación por región

	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
<b>Unión Europea</b>	8.5	6.6	6.1	6.3	6.5
<b>Estados Unidos</b>	75.9	79.0	79.8	80.1	80.0
<b>Canadá</b>	2.2	2.2	2.1	1.9	1.9

Fuente: Representación de la Comisión Europea en México, 1999.

Como vemos, el porcentaje de participación del comercio de la Unión Europea en el comercio total de nuestro país se ha reducido durante la actual administración, lo que probablemente se deba por un lado a la crisis económica de nuestro país en diciembre de 1994 y por otro al aumento del comercio con otras regiones como Estados Unidos en el marco del TLCAN, el hecho es que el porcentaje de participación del comercio de la Unión Europea con respecto al nuestro es muy pequeño, de ahí la importancia de la firma de un acuerdo comercial con ella, pues para las autoridades gubernamentales este hecho podrá traer un incremento al país tanto en los flujos comerciales como en inversión provenientes de aquella región Europea.

Ahora podemos ver también la participación de las exportaciones totales de nuestro país por región geográfica y su comportamiento durante los últimos cinco años en el cuadro siguiente, lo que nos muestra también una disminución de las exportaciones totales hacia la Unión Europea debido a una discriminación de productos mexicanos en aquél mercado -según el Dr. Fernando de Mateo- aunque creo que también puede ser consecuencia de una incapacidad de la industria nacional por adecuarse a las nuevas circunstancias comerciales y también por no lograr diversificar los productos que se venden hacia el exterior.

<sup>104</sup> Fernando de Mateo, *Las instituciones...op.cit.* 1999.

**EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO**  
Porcentaje de participación por región

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Unión Europea</b>	4.6	4.2	3.7	3.6	3.0
<b>Estados Unidos</b>	84.9	83.3	83.9	85.4	87.0
<b>Japón</b>	1.6	1.2	1.4	1.0	1.2
<b>Otros</b>	6.4	8.7	8.8	6.1	7.8

Fuente: Representación de la Comisión Europea en México y Bancomext, 1999.

En cuanto a las importaciones totales de nuestro país vemos casi el mismo comportamiento que el de las exportaciones, por un lado las importaciones provenientes de la Unión Europea se han mantenido prácticamente en su mismo nivel mientras que las realizadas de otras regiones o países, como Estados Unidos, han aumentado aunque en un porcentaje pequeño, lo que ha llevado a un déficit comercial con aquellos países, como podemos comprobar con los siguientes datos.

**IMPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO**  
Porcentaje de participación por región

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Unión Europea</b>	11.4	9.3	8.7	9.0	9.0
<b>Estados Unidos</b>	69.1	74.3	75.4	74.7	74.1
<b>Japón</b>	6.0	5.5	4.6	3.9	4.1
<b>Otros</b>	22.9	18.4	18.0	10.6	11.8

Fuente: Representación de la Comisión Europea en México y Bancomext, 1999.

En lo que respecta a la inversión extranjera proveniente de los países de la Unión Europea tenemos que su participación ha disminuído de manera muy importante, como ha sucedido también con la Inversión Extranjera Total, sobre todo el año pasado, aunque en porcentaje sigue representando alrededor del 20% del total.

Para las autoridades de nuestro país la Inversión Extranjera representa un aspecto muy importante en las relaciones con la Unión Europea pues se espera que con el nuevo acuerdo comercial firmado con ella, los flujos económicos aumenten considerablemente y con ello vengán a apoyar los proyectos económicos nacionales que se apliquen en el futuro.

En el siguiente cuadro se pueden observar los porcentajes de participación de la Inversión Extranjera que han llegado al país proveniente de Europa y de los Estados Unidos:

#### INVERSIÓN EXTRANJERA POR ÁREAS ECONÓMICAS

Bloques	1994	1995	1996	1997	1998	Porcentaje
Unión Europea	1920.7	5434.1	1093.3	2969.9	873.1	21%
América del Norte	5565.5	5434.1	5448.5	6663.1	3276.6	64%
<b>Total</b>	<b>10493</b>	<b>8077</b>	<b>7396</b>	<b>10796</b>	<b>4471</b>	

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera, 1999.

Como podemos observar la Inversión Extranjera Total que nuestro país recibió durante 1998 tuvo una disminución de casi el 60% con respecto al año anterior, por lo que se espera que en el futuro cercano los diversos acuerdos comerciales con que cuenta México sienten las bases para que estos flujos aumenten de manera importante.

Por su parte la inversión proveniente de la Unión Europea representó para 1998 el 21% del total y la proveniente de los Estados Unidos se ubicó en un 64% del total, lo que nos demuestra una marcada diferencia en los montos totales recibidos por nuestro país de aquéllos, la cual se espera equilibrar con la recién conclusión del acuerdo comercial.

## **Visitas de alto nivel realizadas por funcionarios mexicanos a los países de la Unión Europea**

Dentro de las acciones aplicadas por las autoridades de nuestro país en favor de un mayor acercamiento con los países que forman la Unión Europea, tenemos que se dieron diversos encuentros por funcionarios mexicanos de primer nivel hacia aquéllos países con el objeto de contribuir a estrechar las relaciones entre las partes en diferentes temas.

En 1995 destacó la visita del entonces Secretario de Relaciones Exteriores José Ángel Gurría a la Conferencia Mundial sobre Desarrollo Social, en Dinamarca; además realizó una gira por Bélgica, España y Gran Bretaña; también asistió a la V Reunión Ministerial Unión Europea-Grupo de Río, en Francia; además en ésta visita se suscribió la Declaración Conjunta Solemne entre México y la Unión Europea en favor del acuerdo comercial entre ambas partes, para ello también viajaron a la sede de la Comunidad Europea una delegación encabezada por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y por funcionarios de la cancillería mexicana<sup>105</sup>, el propósito fue exponer la posición de nuestro país ante la elaboración de dicho mandato, después de esta visita el Canciller visitó Portugal, Italia y Alemania.

En los últimos días de Enero y los primeros de Febrero de 1996, el mandatario mexicano realizó una visita de Estado a España, visitas oficiales al Reino Unido e Italia y una visita protocolaria a la Santa Sede, y participó en el Foro Económico de Davos, Suiza. En esta ciudad, el Presidente Zedillo se entrevistó con el Presidente de la Confederación Helvética y con el Primer Ministro de Portugal. Durante su estancia en España, el Presidente Mexicano se entrevistó con el rey Juan Carlos de Borbón, el Presidente del Gobierno Español y los Presidentes de algunas provincias Españolas. En Gran Bretaña, se entrevistó con el Primer Ministro, con quién suscribió un Plan Conjunto de Acción que establece las áreas de Cooperación susceptibles de fortalecimiento en materia de comercio e inversión<sup>106</sup>, a la vez, el Presidente Zedillo sostuvo importantes encuentros con representantes del sector empresarial y financiero británicos.

En su visita a Davos, Suiza, el Presidente de la República se reunió con altos funcionarios gubernamentales, empresarios y banqueros europeos. En dicha ocasión expuso las medidas adoptadas por nuestro país para afrontar las dificultades resultantes de la crisis de diciembre de 1994, así como la situación económica actual de México y los logros que hasta la fecha se habían alcanzado en este sector.

---

<sup>105</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe de labores*, 1994-1995.

<sup>106</sup> *Ibid.* 1995-1996.

En Enero de 1997, el exSecretario de Relaciones Exteriores, José Ángel Gurría realizó una visita a Francia con el fin de acordar las fechas para la posterior visita del presidente Ernesto Zedillo a ese país.

La primera semana de Abril el Secretario visitó Noordwijk, Países Bajos, para asistir a la VII Reunión Ministerial Grupo de Río-Unión Europea, donde se hizo público el avance para iniciar las negociaciones del nuevo acuerdo.

Para Mayo el exCanciller Gurría realizó una visita oficial al Reino de Bélgica, durante la cual se entrevistó con el Ministro de Asuntos Exteriores Belga, Erick Derycke, y con altos funcionarios y empresarios de ese país. Así mismo, sostuvo encuentros con el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, con el fin de revisar los detalles del inicio de la Negociaciones del Nuevo Acuerdo México-Unión Europea; con el Presidente del Parlamento Europeo, José María Gil-Robles, y con el Presidente de la Delegación para las Relaciones con México, América Central y Cuba, José Ignacio Salafranca.

Para el mes de Octubre el Presidente Zedillo realizó su segunda visita a Europa, durante la misma visitó Francia y Alemania.

En Francia, el Presidente Zedillo se entrevistó con su Homólogo Jaques Chirac, con el primer Ministro de Asuntos Extranjeros, Hubert Védrine. En materia de comercio e inversión, participó en reuniones con los principales dirigentes de empresas francesas, El Consejo Nacional de Patronato Francés (CNP) y El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), fue testigo también de la firma de los convenios entre Bancomext y el Centro Francés de Comercio Exterior y presidió la clausura de la Segunda Reunión de la Comisión Binacional México-Francia.

En Alemania, el Presidente Zedillo se entrevistó con el Presidente Federal Roman Herzog, con el Canciller Federal Helmut Kohl; con miembros del gobierno federal y líderes regionales; así como legisladores. Recibió el apoyo del Ministro Presidente de Baden-Wurrtemberg, Sr. Erwin Teufel, para la creación de la Casa de Alemania en México, de reciente creación, y además se rubricó el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones y se actualizó el Convenio básico de cooperación técnica<sup>107</sup>, y realizó diversos encuentros con empresarios y financieros alemanes.

Ya en 1998, la recién nombrada Secretaria de Relaciones Exteriores, Rosario Green, realizó visitas de trabajo a Bruselas (13 y 14 de Marzo y del 12 al 15 de Julio de 1998) para reunirse con los miembros del Parlamento Europeo y con funcionarios de la Comisión Europea para instalar el Consejo Conjunto México-Unión Europea que sería el encargado de llevar las futuras negociaciones del Acuerdo Comercial, con lo que de manera formal arrancarían las reuniones para lograr la conclusión del mismo.

---

<sup>107</sup> *Ibid.* 1996-1997.

El 21 de Mayo de 1998, en Portugal, la Secretaria Rosario Green asistió en representación del gobierno de México a la inauguración de la muestra internacional dedicada al tema de los Océanos Expo Lisboa 98. Durante su estancia se entrevistó también con el Presidente de la República Jorge Sampaio, con el primer ministro Antonio Guterres y con el Ministro de Negocios Extranjeros, Jaime Gama.

A finales de Julio de 1998, la Secretaria Green realizó otra gira de trabajo por Europa, misma que incluyó Austria, Italia y la Santa Sede. Entre otros encuentros, la Secretaria se entrevistó en Viena con la Secretaria de Estado de Asuntos Exteriores y en Roma con el entonces Presidente del Consejo de Ministros, Romano Prodi, y con el Ministro de Asuntos Exteriores, Lamberto Dini<sup>108</sup>.

Como se ha visto con esta reseña, las visitas de autoridades mexicanas hacia Europa fueron distintas y en temas variados y el principal propósito de ellas fue el tender puentes de diálogo directo con los diferentes países y sectores de la sociedad europea para dar a conocer las posturas de nuestro país en el marco del nuevo acuerdo comercial.

El Presidente Zedillo visitó en tres ocasiones Europa, la última de ellas apenas el mes de Octubre de este 1999. Los Secretarios de Relaciones Exteriores también han visitado Europa sobre todo en el marco de la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre nuestro país y la Unión Europea y consecuentemente en la preparación del mismo, como fueron las distintas rondas de negociaciones que se han estado dando desde Diciembre del año pasado (1998) alternadamente en sedes Europeas y Mexicanas, lo que nos demuestra una labor de acercamiento político constante durante los últimos cinco años con aquéllos países, que llevó a cumplir el objetivo de la conclusión del Acuerdo entre las partes, no obstante se espera que estos encuentros aumenten de manera importante en el futuro con la puesta en marcha y evolución del propio acuerdo comercial.

Por todo lo anterior, podemos comprobar que la importancia de la Unión Europea para nuestro país es relevante por las razones que ya se vieron anteriormente, en materia económica por los intercambios comerciales y la inversión extranjera que recibe el país de ella, en materia política con la firma del acuerdo y a la fecha - aunque a la baja- en aspectos de cooperación, pero principalmente por la oportunidad o la alternativa que tiene el país por diversificar sus relaciones; ya sean económicas, comerciales y políticas ante la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y de esta manera tratar de aprovechar nuevos mercados y socios para los productos mexicanos bajo un esquema de libre comercio, lo que le dará a nuestro país mayor presencia e influencia en el ámbito internacional al formar parte de los dos bloques económicos más grandes e importantes del mundo, lo que le concedería una gran ventaja en diversos ámbitos frente a otros países.

---

<sup>108</sup> *Ibid.* 1997-1998.

## **2.3 LA UNIÓN EUROPEA COMO ALTERNATIVA COMERCIAL Y DE INVERSIÓN PARA LA ECONOMÍA MEXICANA**

### **Aspectos Comerciales**

La relevancia económica y comercial del bloque europeo para nuestro país es mayúscula por la importancia que ha representado en nuestra economía en los últimos años, sin embargo parece que durante el presente sexenio las relaciones llevadas a la practica han rebasado los esquemas que tiene a disposición nuestro país y me refiero al acuerdo comercial vigente pues a la fecha, el Acuerdo de 1991 es el que rige las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea y lo seguirá haciendo hasta que el nuevo acuerdo sea ratificado por los quince Países Miembros y por el Parlamento Europeo y por nuestra parte el Congreso de la Unión, lo cual se esperaba que sucediera a más tardar el mes de Marzo de este año por lo que, en este momento no se puede esperar mucho del incremento en el intercambio comercial sino hasta que entre en vigor dicho acuerdo y con esto se puedan observar los beneficios acordados en él, por lo que puede ser que esto se vea en no menos de un par de años más.

Volviendo al acuerdo vigente, debemos recordar que la Unión Europea firma acuerdos de cooperación con países sudamericanos apenas al inicio de esta década (1990) con Argentina y Chile, con lo que a la par se inician las platicas con nuestro país para la posterior firma del acuerdo de 1991, es decir que este tipo de acuerdos es reciente y quizás por ello no se negociaron observando el futuro desarrollo de estos países, además si vemos que el periodo de vida del acuerdo firmado con nuestro país fue de apenas cinco años, podemos entender en parte, por que no ha cumplido con las expectativas que se esperaba.

Si bien es cierto que este acuerdo firmado con nuestro país fue de los más amplios negociados con terceros países, por lo que fue denominado como de "tercera generación" puesto que incluyó aspectos comerciales, de cooperación y solución de controversias además que incluía una cláusula evolutiva que permitiría incluir nuevos temas al acuerdo, no incluyó sin embargo un diálogo político directo entre las partes lo que lo limitaba en su desarrollo futuro, además que no existían instancias directas que vigilaran el desarrollo del mismo, pues sólo se creó en este sentido una comisión mixta que se reuniría cada dos años para ver la evolución del acuerdo, por lo que desde el inicio lo limitó en su actuación.

Sin embargo, no debemos perder de vista que para México la Unión Europea ha representado históricamente un socio comercial importante, por lo que su ubicación dentro de los planes de gobierno y en la economía mexicana en específico radica en preservar la relación y profundizar sus vínculos con los países de aquella región de Europa y muestra de ello es el nuevo acuerdo de libre comercio negociado entre ellos.

Como se mencionó anteriormente, el comercio total de nuestro país con los países de la Unión Europea ha venido disminuyéndose drásticamente en los últimos años, pues para 1990 este representaba el 10.9% del comercio total de México, para 1991 representó el 10.6%, en 1992 se redujo la cifra a 10.1%, para 1994 la cifra cayó a un 8.5%, que disminuyó nuevamente en 1995 al 6.6%, en 1996 el monto fue de 6.1%, para 1997 representó el 6.3%, el año pasado representó un 6.5% del comercio total de nuestro país y en el primer trimestre de este año el porcentaje representa tan sólo un 4% del comercio total de México<sup>109</sup>, lo que resulta en montos una cantidad de alrededor de los 2,000 millones de dólares, es decir una caída importante de casi el 75% en poco menos de nueve años, lo que viene a confirmar que las relaciones económico-comerciales entre las partes tienen que adecuarse a sus nuevas circunstancias para aprovechar al máximo sus potenciales y en el caso específico de nuestro país revertir esta tendencia decadente hacia la alta.

En lo que se refiere al intercambio comercial, las exportaciones de nuestro país a la Unión han venido disminuyendo también, en los últimos años; representaron en 1990 el 8.9% de las exportaciones totales de nuestro país, el 8.3% para 1991, cifra que disminuyó al 7.4% en 1992, para 1993 estas cayeron al 5.4%, 4.6% representaron para 1994, 4.2% en 1995, 3.7% en 1996, para 1997 estas cayeron a su nivel más bajo 3.6% y prácticamente el mismo monto para 1998.

Por su parte los principales países receptores de mercancías nacionales son en primer lugar España seguido de Inglaterra, Países Bajos y Alemania, que en conjunto concentran alrededor del 70% de nuestras exportaciones hacia aquél bloque.

Por su parte las importaciones que nuestro país ha realizado de la Unión Europea han significado montos superiores que las ventas realizadas hacia ella, en porcentaje representaron el 12.8% del total de las realizadas por nuestro país en 1990, 12.4% en 1991, 12.0% en 1992, 11.9% en 1993, 11.4% en 1994, 9.3% en 1995, 8.7% en 1996, 9.0% en 1997 y en 1998 alrededor del 9%<sup>110</sup> del total.

En este caso los principales países de la Unión Europea que más nos venden se encuentran Alemania, Italia, Francia y España que concentran alrededor del 70% de las importaciones que nuestro país realiza de aquella región.

El resultado de este intercambio comercial ha traído un déficit en la balanza comercial para nuestro país desde 1990 hasta la fecha además que, como vemos, los montos de las exportaciones mexicanas son significativamente menores que las importaciones por lo que, al disminuir el comercio total año tras año, el resultado es un porcentaje de participación muy pequeño en el mercado Europeo y eso es lo verdaderamente importante y preocupante para México, la caída del comercio total con aquella región Europea durante los últimos años.

---

<sup>109</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Informe de evolución de las relaciones UE-México*, julio de 1998, p.3.

<sup>110</sup> Nota bilateral...*op.cit.* p.7.

En cuanto a nuestros socios comerciales podemos ver que Alemania, España, Inglaterra, Francia, Países Bajos e Italia concentran casi el 75% de nuestro comercio total con el bloque Europeo, lo que quiere decir que con los ocho países restantes prácticamente no se lleva a cabo un intercambio comercial importante, lo que significa que por alguna razón no se están aprovechando estos mercados totalmente y esto ha repercutido en el detrimento de las ventas de productos nacionales, para lo cual se deberá trabajar para acercarse a estos mercados y promover productos nacionales en ellos y tratar de emplear útilmente las ventajas que otorga el acuerdo comercial.

En cuanto a los principales productos comercializados con la Unión Europea tenemos que, para el primer trimestre de este año (1999) las mercancías que más exportamos fueron combustibles minerales, perlas finas y productos de navegación marítima o fluvial, los cuales en conjunto representaron casi la mitad de lo vendido a la Unión Europea en este periodo.

En 1998 fueron los mismos productos los más vendidos a aquéllos mercados en primer lugar los combustible minerales, seguidos por máquinas y aparatos, perlas finas y maquinaria y equipo <sup>111</sup>, los cuales a su vez representaron un poco más de la mitad del monto de lo vendido a la Unión Europea durante ese año.

Por su parte las mercancías que más importamos de aquél bloque son en primer lugar la maquinaria y equipo, máquinas y aparatos y en tercer lugar productos químicos<sup>112</sup>, los cuales representaron poco más del 50% de los productos comprados a aquéllos países.

Es importante señalar que algunos productos como la maquinaria y el equipo y las máquinas y aparatos, pueden formar parte del comercio intrafirma que se da entre empresas establecidas en nuestro país y en alguno de los países Europeo, lo que si bien no resulta negativo desde el momento del valor que se le agrega en nuestro país a los productos en cuestión, si resulta un comercio de menor escala que no da los beneficios que se esperaría al llevar a cabo todo el proceso de producción en el país.

Con esto podemos decir que en la actualidad son pocas las mercancías que concentran las exportaciones mexicanas hacia aquéllos mercados, y en este sentido deberán dirigirse los esfuerzos para diversificar los productos que se comercializan hacia aquéllos mercados mediante una importante promoción de mercancías que en un futuro inmediato puedan ser colocadas en aquéllos países con el fin de lograr que una mayor cantidad de productos -y por ende empresas- se puedan posicionar en los mercado Europeos y con esto se amplíe la capacidad de exportación del país.

---

<sup>111</sup> Datos obtenidos de *Bancomext*, junio 1999.

<sup>112</sup> *Ibid.*

En este sentido, las autoridades Mexicanas han trabajado a través de instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior mediante el programa de apoyo integral 1999 y a identificado una demanda muy importante en sectores específicos en el extranjero para productos mexicanos y de los cuales se observa que el sector que mas demanda tiene en el mercado de la Unión Europea -y en específico del mercado de Alemania, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido son muebles y artículos de decoración, productos agropecuarios, alimentos y bebidas, productos químicos-farmacéuticos, cuero y calzado, productos pesqueros, partes del sector automotriz y de autopartes, materiales de construcción y ferretería y productos textiles y de confección<sup>113</sup>, información que debe ser utilizada por los empresarios interesados con el objeto de que les sirva de manera práctica para que puedan establecer los contactos que los lleve a aumentar la presencia de productos Mexicanos en aquéllos mercados.

Así mismo en dicho programa se anexa el Programa de Eventos Internacionales para el mismo año de 1999 y donde destacan la realización de 9 ferias en Alemania, 3 en Francia, 1 en Italia y 2 en España<sup>114</sup>, en las que se reunirán empresarios de ambas partes -Europeos y Mexicanos- en sectores específicos con el objeto de fomentar negocios entre ellos poniéndolos en contacto directo, además se llevará a cabo una reunión más amplia donde participaran en conjunto los países de la Unión Europea y México con el mismo propósito, por lo cual el interés que nuestro país le da a los mercados Europeos en la actualidad va encaminado a impulsar el sector empresarial mexicano a participar activamente en ellos.

Por otra parte, es importante recordar que para diciembre del año pasado (1998) el gobierno mexicano por medio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial impulsó un alza en los impuestos a las exportaciones de la Unión Europea hacia nuestro país, con lo que los países afectados argumentaron que se trataba de una medida unilateral que afectaba sus exportaciones, por ejemplo en productos de consumo el arancel aumentó del 20 al 23%, por su parte el gobierno mexicano argumentó que esta medida no se realizó por motivos proteccionistas sino más bien por cuestiones económicas, que además se llevó a cabo en el marco de la Organización Mundial de Comercio y que sería temporal<sup>115</sup>, sin embargo hasta mediados de Agosto aún se sigue imponiendo una sobretasa en los aranceles para productos provenientes de aquéllos países lo que al parecer tendrá que eliminarse al entrar en vigor el acuerdo comercial.

---

<sup>113</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, *Programa de apoyo integral Bancomext*, 1999.

<sup>114</sup> *Ibid.*, p.39.

<sup>115</sup> Fernando de Mateo, *Las instituciones... op...cit*, 1999.

Lo importante para el país es que este hecho no ha afectado la relación comercial entre las partes y principalmente a las exportaciones mexicanas, en el entendido que a ellas también se les podría aplicar un arancel mayor por su entrada al mercado Europeo y al parecer no se ha hecho, lo que deberá alertar a las autoridades nacionales para que evalúen el costo que puede traer a las relaciones comerciales de nuestro país al aplicar estas medidas unilaterales. Así mismo parece que esto no afectó directamente en las negociaciones del acuerdo, aunque no es difícil pensar que desde la óptica Europea se este previendo que en un futuro esto no vuelva a suceder mediante alguna o algunas cláusulas que pueda incluir el acuerdo comercial.

En lo que respecta al comercio total entre nuestro país y la Unión Europea podemos decir que la disminución que se ha dado en los últimos años ha sido el detonador para que las autoridades mexicanas negociaran un acuerdo de libre comercio que incrementara los flujos comerciales con ella, tomando en cuenta la importancia de ser nuestro segundo socio comercial y la segunda fuente de recursos externos para nuestro país, así como el potencial económico-comercial que puede representar la unión de 15 países, como socios todos ellos de México.

Para las autoridades mexicanas la firma del nuevo acuerdo comercial y su posterior aplicación podrá dar al país la posibilidad de diversificar sus relaciones comerciales con el exterior así como sus fuentes de financiamiento<sup>116</sup> en favor de las empresas nacionales que contarán con mayores posibilidades de incursionar en aquéllos mercados europeos bajo un marco legal expedito que les de certidumbre y mayores posibilidades en sus intercambios, derivado de las ventajas obtenidas del acuerdo comercial, aunque no debemos olvidar que este sólo es el primer paso y que de aquí en adelante la tarea deberá ser realizada principalmente por las empresas mexicanas si desean lograr su posicionamiento efectivo en aquéllos mercados.

---

<sup>116</sup> Rosario Green, Conferencia magistral presentada en el diplomado “*Las instituciones de la Unión Europea y las relaciones con México*”, México, 1999.

## **Inversión Extranjera**

Para nuestro país -como para todo el mundo- el papel que ha desempeñado la inversión proveniente del exterior ha sido muy importante en el desarrollo económico de nuestra economía a través de los años, pues se ha visto en ella un promotor de los proyectos económicos implementados por las autoridades en la materia, aunque para el país no con muy buenos resultados en la historia reciente, debido principalmente a las inversiones especulativas y de corto plazo y sus efectos negativos en la economía nacional, no obstante esto, dicha promoción nos ha llevado a ser de los países en desarrollo que más inversión extranjera reciben en el mundo.

En lo que se refiere específicamente a la inversión proveniente de la Unión Europea, se ha colocado como la segunda en importancia para México, sólo detrás de la que llega de los Estados Unidos, por lo que su intervención para la economía nacional es de vital importancia.

Debemos decir que los criterios que se han adoptado en nuestro país para recibir capitales extranjeros han cambiado radicalmente de lo que fueron en la década de los setenta y los ochenta puesto que, en estos años no se permitía que el capital extranjero llagara mayoritariamente a la industria nacional, y en la actualidad por ejemplo los inversionistas extranjeros cuentan ya con la posibilidad de establecerse en el país con nuevos negocios hasta con un 100% de participación en actividades económicas llamadas "no restringidas", debido a la modificación de la Ley de Inversión Extranjera de 1993 ante la imperiosa necesidad de obtener recursos económicos del exterior que impulsaran a la economía nacional por lo que en la actualidad se les ha otorgado mayor apertura a ellas.

En su conjunto, las inversiones extranjeras representan aproximadamente el 66% del Producto Interno Bruto e incluyen una cantidad de sectores como alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestido, piel, productos de madera, restaurantes, hoteles y comercio. Como dato complementario podemos decir que durante 1994 las empresas productivas con capital extranjero emplearon a más de 2 millones de mexicanos<sup>117</sup> y en la actualidad se emplean con éstas a alrededor del 5% la población del país.

El monto de la inversión extranjera total que nuestro país recibió para 1994 fue de 10,493 millones de dólares, de los cuales 1,920 tuvieron como origen la Unión Europea, con lo que se colocó en el segundo lugar como fuente de Inversión Extranjera Directa pues contribuyó con 20.8% del saldo histórico, solo detrás de la proveniente de Estados Unidos que mantuvo el primer lugar con el 61.1% y posteriormente se ubicó Japón con un 4.8%<sup>118</sup> del total, además en lo que se

---

<sup>117</sup> *El mercado de valores*, México, mayo 1996 p.28.

<sup>118</sup> Mario Chacón, *Relaciones económicas entre...op...cit.* p.175.

refiere al volumen de la Inversión Extranjera Acumulada que para 1994 alcanzó los 50,401 millones de dólares, el 21% de esta cantidad tuvo como origen 7 países de la Unión Europea.

Para 1995 este monto se redujo a 1,813 millones de dólares y se redujo nuevamente a 1,093 millones de dólares para 1996, aunque debemos tomar en cuenta que en este año el monto de la inversión extranjera total también disminuyó notablemente al pasar de 7,396 millones de dólares, es decir una reducción de alrededor del 30% en tan sólo dos años. En 1997 la inversión proveniente del exterior alcanzó nuevamente los niveles de 1994 ubicándose en casi los 10,000 millones de dólares, de los cuales 2,969 millones fueron invertidos por la Unión Europea, casi el 30% de la inversión extranjera total.

En 1998 los flujos de Inversión Extranjera Total disminuyeron nuevamente, por lo que la Unión Europea contribuyó sólo con 873.1 millones de dólares de los 4,470.6 del total que ingresó a nuestro país en este año, monto que en porcentaje representó el 19.5 del total.

Así, la Inversión proveniente de la Unión Europea en México ha crecido a una tasa promedio anual de 17.7% en el periodo de 1985 a 1992, monto que superó el crecimiento de flujos provenientes de Estados Unidos que en el mismo periodo creció a una tasa de 12.8%, y comparativamente la de Japón mantuvo un crecimiento del 8.8%<sup>119</sup>, sin embargo para el periodo de 1994-1998 la Inversión Extranjera proveniente del bloque Europeo representó en promedio un 21% del total de la inversión extranjera en nuestro país con un comportamiento irregular que hizo que se mantuvieran prácticamente los mismos montos durante estos años, es decir que no se dio un incremento real en ellos.

Con estos datos podemos ver la importancia de los países de esta región geográfica en cuanto a los flujos de inversión que hacen llegar a nuestro país, primero por los montos que en su conjunto representan para nuestra economía y en seguida por las expectativas de que estos flujos se incrementen y a la vez lleguen como inversión productiva al país y con ello se deriven otros beneficios importantes como la posible transferencia de tecnología y la creación de empleos en la planta productiva nacional lo que, al parecer, es el principal objetivo -sobre todo al corto plazo- del gobierno mexicano ante la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con los países Europeos.

De acuerdo con cifras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial respecto a las empresas con inversión de los países de la Unión Europea establecidas en nuestro país, al cierre de Junio de 1996 se contaba con el registro de 2,524 con inversión proveniente de aquella región. Para el cierre del mes de diciembre de 1997 se localizaban en México 2,971 empresas con inversión proveniente de

---

<sup>119</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Euronotas*, mayo 1994, p.6.

aquéllos países, este número de empresas representaba el 22.5% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en México de un total de 13,184 empresas, lo que representa un número importante de industrias establecidas en el país.

Los inversionistas de la Unión Europea participan en forma mayoritaria en el capital social de 2 315 sociedades (77.9%), y de manera minoritaria en las 656 restantes (22.1%). Por su parte el principal inversionista Europeo en nuestro país es España, que participa en 709 empresas (23.9%); Alemania invierte en 519 sociedades (17.5%); el Reino Unido en 469 (15.8%); Holanda, en 382 (12.8%), Francia en 354 (11.9%); Italia en 246 (8.6%) y los otros 9 países miembros de este bloque participan en las 282 sociedades restantes (9.5%)<sup>120</sup>.

Las empresas con inversión de aquella región europea se ubican principalmente en el sector manufacturero, que registra el 34.0% del total, en servicios comunales se localiza el 26.1%, en servicios financieros el 8.7%, en construcción el 3.1%, en la minería y extracción el 1.4%, en transportes y comunicaciones el 1.4%, en el sector agropecuario el 1.0% y en electricidad y agua el 0.1%.

Las principales ramas receptoras de empresas con inversión externa en la industria manufacturera son : imprentas, editoriales e industrias conexas, industria automotriz, fabricación de sustancias y productos químicos, fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, industria farmacéutica, fabricación de sustancias químicas básicas, fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, elaboración de productos de plástico, fabricación reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales y fabricación de otros productos metálicos, en su conjunto estas ramas concentran el 61.1% del total de las empresas ubicadas en nuestro territorio.

En el sector servicios, el 77.3% de las empresas se concentran en las ramas de: Prestación de servicios profesionales técnicos y especializados, otros servicios inmobiliarios, restaurantes, bares y centros nocturnos, hoteles y otros servicios de alojamiento temporal y servicios de agencias de viajes y almacenaje.

En lo que respecta al comercio, el 96.9% de las empresas se localizan en las ramas de comercio de productos no alimenticios, comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor y comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados<sup>121</sup>. Con esto podemos ver que la inversión que proviene de la Unión Europea se encuentra distribuida en sectores variados y es por ello que su intervención en la economía nacional resulta indispensable para que sectores nacionales de importancia como el automotriz o el de la industria química tengan apoyos del exterior y con ello logren que sus actividades puedan llevarse a cabo de la mejor manera.

---

<sup>120</sup> *Ibid.*

<sup>121</sup> *Ibid.*

Como se mencionó anteriormente el Reino Unido es el primer inversionista europeo en el país, el 31.45% de la Inversión Extranjera Directa comunitaria que ingresó al país entre 1989 y Febrero de 1995 tuvo su origen en ese país, también para el periodo de 1994 a 1998 este país se colocó como primer inversionista en cuanto a la inversión acumulada, por su parte el destino de estas inversiones es la industria manufacturera con un 34.4%, los servicios comunales en un 29.2% y las telecomunicaciones y transportes en 26.1%, que entre estos tres sectores concentran el 89.7% del total de la inversión británica en México.

Como segundo inversionista Europeo en nuestro país se encuentra Holanda que del periodo comprendido entre 1994 a 1998 se ubicó con un porcentaje del 6.4% de la Inversión Extranjera que llegó a nuestro país en este periodo con un monto de 2,640.5 millones de dólares lo que representó un 32% de la inversión total proveniente de la Unión Europea.

Por su parte Alemania es el tercer inversionista comunitario en México, en este lapso de tiempo participó con un 18.9% de la inversión total, que se concentra principalmente en la industria manufacturera (68.7%); los servicios financieros (11.9%) y los servicios comunales (10.7%). En lo que corresponde a la industria manufacturera, las inversiones en el sector automotriz y de autopartes realizados por Volkswawen, Mercedes Benz y BMW han sido de gran impacto e importancia para el país.

Francia por su parte es el cuarto inversionista europeo al país al participar con el 14.9% de la Inversión Extranjera Directa procedente de la Unión Europea; en el periodo de 1989-1995 el sector comunicaciones y transportes participaba con el 46.6% del total invertido en México, seguido por la industria manufacturera con un 31.8% y para el periodo 1994-1998 se ubicó con un porcentaje de participación del 7% del total de la inversión proveniente del bloque Europeo.

Por su parte España sólo ocupó el quinto sitio de importancia en cuanto a las inversiones provenientes de la Unión Europea, representando el 5.8% de la Inversión Extranjera Directa comunitaria en México concentrándose en la industria manufacturera en casi el 50%, la construcción en un 26.14% y el comercio en un 13%.

En lo que se refiere al resto de los países de la Unión Europea contribuyen con una muy reducida porción de la inversión comunitaria, lo que demuestra una disparidad en cuanto a los inversionistas de la Unión en nuestro país, por ejemplo entre 1989 y Febrero de 1995, Bélgica representó el 3.14% del total y Luxemburgo el 1.4% y el resto de los países de la Unión Europea representan cada uno menos del 1% de la inversión total <sup>122</sup> que recibió nuestro país en este periodo.

---

<sup>122</sup> Mario Chacón, *Relaciones económicas entre...op... cit.* p.178.

Como se puede ver, la mayor parte de la inversión proveniente de los países de la Unión Europea se concentra principalmente en cuatro países, lo que puede tomarse como punto de referencia para fomentar estas inversiones en el resto de los países Europeos mediante la aplicación de esquemas que hagan atractivo al país para dichos recursos, lo que desafortunadamente no se ha logrado pues las inversiones de los países de la Unión Europea se siguen concentrando en los mismos socios durante los últimos años.

Es por ello que la tarea de fomento para hacer llegar más inversiones de los países Europeos a México la tendrán que hacer, en primera instancia, los negociadores del acuerdo, que tendrán que incluir algún apartado específico para regular o fomentar la inversión europea y posteriormente los empresarios mexicanos y europeos en conjunto con las autoridades en la materia con el propósito de lograr acuerdos para que los flujos de dinero lleguen y se establezcan en mayor cantidad en el país y esto contribuya a nuestro desarrollo económico.

## 2.4 IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE MÉXICO DESDE LA PERSPECTIVA EUROPEA

Resulta importante decir que el interés que México demostró al formar parte activa de los procesos económicos a nivel internacional como consecuencia de su incorporación a algunos organismos internacionales así como a la conclusión de acuerdos comerciales con diferentes países, lo cual derivó en un interés real de parte de la Unión Europea en México, pues hasta antes de ésta fecha su interés se centraba en vernos como parte de la región centroamericana y a la cual se le proporcionaba cierta ayuda en el marco justamente de los países centroamericanos y no como un país en vías de desarrollo con el que se podía llevar a cabo relaciones más importantes, si acaso sólo se llevaban a cabo inversiones en nuestro país que le daban beneficios a corto plazo a sus miembros. Sin embargo, como ya se dijo, este cambio en la percepción Europea se debió a una serie de acontecimientos importantes que se dieron en ambas regiones.

En México los cambios efectuados en sus estructuras económicas tales como la modernización y desregulación emprendidas por las autoridades mexicanas en esta materia, fueron bien vistas por la comunidad internacional que se comenzó a fijar en nuestro país como uno de los más importantes en el continente americano. Además, la administración Salinista se preocupó por acercarse a los principales polos de desarrollo económico así como a los países poco conocidos por México mediante una serie de giras de primer nivel que tenían el objetivo primordial de fomentar a nuestro país en aquéllas regiones del mundo, con lo cual se buscaba una diversificación de nuestras relaciones exteriores que se hizo evidente con la firma de diversos acuerdos de libre comercio que ya mencionamos.

En este sentido, debemos mencionar que fue justamente al regreso de Europa, después de asistir al foro económico de Davos, en Suiza en 1989, cuando el expresidente Salinas tomó la determinación de iniciar las pláticas para la posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá<sup>123</sup>, esta decisión seguramente se debió al poco interés observado por parte de los europeos hacia nuestro país en las reuniones que la representación mexicana llevó a cabo en esta gira, por lo que este hecho marcaría una nueva etapa en las relaciones exteriores de nuestro país al preferir al mercado Norteamericano sobre el Europeo.

---

<sup>123</sup> Leandro Arellano, "El ingreso a la OCDE" en *revista mexicana de política exterior*, Núm.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994, p.191.

Otro antecedente relevante que actuó como motor para instaurar un diálogo político con la Unión Europea fue el impulso que la Comunidad Internacional en su conjunto le dio al grupo Contadora, hoy Grupo de Río, a partir de la década de los ochenta, con lo cual la parte Europea comienza a tener un acercamiento con América Latina sobre todo en cuestiones puramente políticas<sup>124</sup>, por nuestra parte también ya se contaría con un mecanismo institucionalizado que nos daría oportunidad de entablar un diálogo directo con los países Europeos.

Estos acontecimientos sirvieron para que la comunidad internacional se fijara en México como un país que venía tomando fuerza e importancia a nivel internacional y por ello algunos países o regiones buscarían un mayor acercamiento hacia nosotros y es por esto precisamente que la Unión Europea comenzó a tener interés por profundizar sus relaciones con nuestro país. Aunado a esto debemos mencionar que parte de ese interés seguramente estuvo fincado, también, por nuestra ubicación geográfica, al ser el puente de enlace entre América Latina y América del Norte<sup>125</sup> con lo que podría ser utilizado para colocar productos Europeos en ambas regiones del continente.

---

<sup>124</sup> Judith Arrieta, *Las instituciones...op...cit.* 1999.

<sup>125</sup> *Ibid.*

## **Regiones o países de mayor importancia para la Unión Europea**

Las características de la Unión Europea y las diferentes relaciones que sus miembros han tenido históricamente, tanto hacia dentro como en sus relaciones con el exterior, han llevado a que desarrolle una serie de vínculos de todo tipo con prácticamente todas las regiones del mundo, determinados a la vez por intereses económicos y por objetivos geopolíticos específicos tanto de los países que la conforman como del bloque Europeo en su conjunto.

Estos vínculos son tan variados que incluyen desde aspectos de cooperación hasta acuerdos comerciales preferenciales mediante los cuales se otorgan beneficios arancelarios a algunos países o grupos de países. Así, han desarrollado relaciones específicas en virtud de la proximidad geográfica, como son los acuerdos celebrados con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, de Europa Oriental y de la región del Mediterráneo, también por la existencia de antiguos vínculos coloniales como el Convenio de Lomé y por tener un nivel similar de desarrollo económico que es el caso de los acuerdos con Estados Unidos, Japón y otros países de la OCDE<sup>126</sup>, todas estas relaciones preferenciales -según el Dr. Fernando de Mateo- han derivado en que la Unión Europea tenga acuerdos de este tipo con alrededor de 100 países de distintas regiones geográficas, lo que nos demuestra la gran variedad de relaciones que tiene con todo el mundo y para nuestro país todas estas concesiones ya no afectan de manera importante, pues ahora con el Acuerdo de Libre Comercio firmado con ella nos da la ventaja de contar con un esquema propio que nos pone en igualdad de circunstancias frente a los socios Europeos.

Por su parte, con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) -que se formó en 1960 y que en la actualidad incluye a Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y también algunos miembros de la Unión Europea- se acordaron acuerdos de libre comercio particularmente en los productos industriales y donde la mayoría de los productos agrícolas están excluidos debido a la aplicación de políticas comunitarias.

En lo que se refiere a los acuerdos celebrados durante la presente década con los países de Europa Central y Oriental (PECOS), salvo Croacia, Bosnia, Yugoslavia y las nuevas repúblicas de la exURSS, permiten un elevado grado de liberalización del comercio industrial y un ámbito de aplicación cada vez mayor en materia agropecuaria<sup>127</sup>, por lo que estos acuerdos representan gran importancia para las economías de ambas partes.

---

<sup>126</sup> Comisión de las Comunidades Europeas, *Europa en un mundo cambiante*, Luxemburgo, 1993, p.19.

<sup>127</sup> Organización Mundial de Comercio, *Examen de las políticas comerciales, Unión Europea*, Octubre de 1997, p.23.

Hasta 1999 se habían suscrito diez “acuerdos europeos” (AE) con igual número de países; Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia. Como resultado de estos ante la aceleración del programa de liberalización decidida en el Consejo Europeo celebrado en Copenhague, la Unión Europea había eliminado prácticamente todos los derechos y restricciones cuantitativas aplicables a las importaciones industriales procedentes de esos países, así mismo los aranceles sobre las importaciones de productos textiles y de vestido procedentes de la mayoría de los países de los AE también se eliminaron gradualmente a partir del 1 de Enero de 1997 y en cuanto a las restricciones cuantitativas éstas habrán de suprimirse progresivamente antes del 1 de Enero de 1998.

Es importante mencionar que como resultado de la liberalización del comercio bilateral más del 90 por ciento de todas las importaciones procedentes de los países signatarios de estos acuerdos entra en el mercado de la Unión Europea libre de derechos y otras restricciones. En 1994 y 1995 los intercambios comerciales en ambas direcciones entre los países de la Unión Europea y los de los Acuerdos Europeos aumentaron en un promedio del 20% anual, superando el comercio con otras regiones del mundo. Por su parte las exportaciones de la Unión Europea han aumentado en un promedio del 18% al año, con ligeros cambios en la composición por productos; maquinaria, equipo de transporte, productos químicos y textiles<sup>128</sup> son los productos que en la actualidad exporta la Unión Europea hacia aquéllos mercados.

Como podemos observar estos acuerdos preferenciales se han venido negociando con estos países durante los últimos cinco años y cubren diferentes sectores, por lo que otorgan concesiones recíprocas importantes a las partes. Además la Unión Europea también está vigilando los avances realizados por los PECOS en la aplicación de las recomendaciones contenidas en su libro blanco de la Comisión sobre su preparación para la integración en el mercado interno.

Por ello examina los efectos del proceso para la futura adhesión, en una primera etapa, de países como República Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia, con los cuales ya se ha avanzado en algunos sectores que lleven a su futura incorporación, que se espera se pueda dar a partir del 1 de Enero del 2003. En una segunda etapa se encuentran Bulgaria, Rumania, República Eslovaca, Letonia y Lituania, por lo que en el futuro la Unión Europea podrá albergar alrededor de veinte miembros, lo que demuestra la importancia que estos países representan para los proyectos económicos y políticos de la Unión Europea, lo que fortalecerá la presencia de la propia Unión en un futuro cercano.

---

<sup>128</sup> *Ibid.* p.27.

Con los países que forman el Espacio Económico Europeo (EEE) -Islandia, Liechtenstein y Noruega- la Unión Europea establece plenamente una zona de libre comercio, tanto para los bienes como los servicios -salvo por ciertas excepciones en la esfera de la agricultura y la pesca- así como la libertad de circulación de personas y capitales y la profundización de otros vínculos económicos y la integración de la legislación de estos países con la de la Unión. Es importante destacar que estos países también participan activamente en los procesos de información y consulta en lo relativo a toda la nueva legislación de la Unión Europea aplicable a esos países<sup>129</sup>. La entrada en vigor del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo se efectuó el 1 de Enero de 1994, es decir que está ya en su sexto año de funcionamiento por lo que se encuentra en una fase de relaciones avanzadas.

Por su parte la relación con los países del Mediterráneo obtuvo un impulso político importante durante la conferencia de Barcelona de Noviembre de 1995 en la que 27 Ministros de Relaciones Exteriores de la Unión Europea y de los países del Mediterráneo adoptaron la declaración oficial por la que se establecía una nueva "Asociación Euromediterránea" en las esferas de la seguridad, los intercambios sociales y culturales y las relaciones económicas y financieras<sup>130</sup>. Estos países Mediterráneos tiene una gran importancia económica para la Unión Europea ya que constituyen, en conjunto, uno de sus principales interlocutores comerciales, además algunos estados miembro de la Unión están unidos a estos por vínculos históricos y culturales muy importantes con lo que los lazos con esta región Mediterránea resultan muy fuertes.

En el contexto de la Asociación Euromediterránea, en 1997 se negociaba una nueva generación de Acuerdos de Asociación Euromediterráneos, para sustituir los primeros acuerdos que datan del periodo de 1975-1977. Para esta fecha ya se habían concluido acuerdos de este nuevo tipo con Marruecos, Túnez y la Autoridad Palestina, por su parte se negociaban otros con Egipto, Líbano, Jordania y Argelia, con Israel se transformó el Acuerdo de 1975 por uno comercio preferencial -similar al recién firmado con nuestro país- en 1995.

Los nuevos acuerdos prevén el establecimiento gradual de zonas de libre comercio entre la Unión Europea y los países Mediterráneos, así mismo introducen una liberalización recíproca del comercio para la mayoría de los productos industriales y, a un ritmo más lento, para la agricultura y la pesca. También contienen disposiciones relativas a la libertad de establecimiento, la liberalización del comercio de servicios, las normas de competencia y la libertad de movimientos del capital.

El objetivo de los países de la Unión Europea y de los países Mediterráneos es establecer, antes del año 2010, entre todos los países de la región una zona de libre comercio amplia que abarque los flujos de mercancías, servicios y

---

<sup>129</sup> *Ibid.* p.25.

<sup>130</sup> *Ibid.* p 28.

capitales<sup>131</sup>, lo que llevaría a formar una gran zona sino de libre cambio si de preferencias recíprocas.

Por su parte Chipre, Malta y Turquía han sido países asociados a la Comunidad Europea durante muchos años y se encuentran en fases más avanzadas de integración a ella que otros estados del mediterráneo, para muestra de esto podemos mencionar que la etapa final del Acuerdo de Unión Aduanera entre la Unión Europea y Turquía entró en vigor el 1 de Enero de 1996, además fue acompañado de un aumento considerable en la asistencia financiera a este país. Malta, que había de participar en la siguiente etapa de la ampliación a la Unión, decidió retirar su candidatura a final de 1996, lo cuál no presenta repercusiones inmediatas en el Acuerdo de Asociación ya existente.

En lo que se refiere a los acuerdos de Unión Aduanera que la Unión Europea ha firmado con otros países Europeos destacan, además del que se tiene con Turquía, con Andorra y con San Marino.

En cuanto a los Acuerdos de Libre Comercio que tiene la Unión, debemos decir que Suiza, las Islas Faroe, Israel y ahora México se benefician de este tipo de acuerdos que tienen como proposito liberalizar el comercio bilateral en un periodo máximo de diez años.

En cuanto a sus excolonias de África la Unión Europea ha tenido una muy estrecha relación principalmente por cuestiones culturales así como por cuestiones geopolíticas y por cuestiones económicas principalmente, por su abundancia en recursos naturales -materias primas-, que pueden obtener de estas zonas con ciertas ventajas en cuanto a costos derivados de su cercanía geográfica, también se han firmado los acuerdos de *Yaundé* que les otorgan preferencias comerciales no recíprocas a ellos.

Para el Embajador Rozental, las relaciones que la Unión Europea ha desarrollado con estos países trajo como consecuencia que durante la década de los setenta los países Americanos y nuestro país en específico, poco pudieran concertar u obtener con aquéllos países.

Otras relaciones especiales que la Unión Europea tiene otros países son las que se han determinado mediante los acuerdos de *Lomé*, mediante los cuales se ha establecido una relación especial entre la Unión Europea y alrededor de 70 países de África, el Caribe y el Pacífico, el denominado grupo ACP, en 1999 se renegó dicho acuerdo con 70 países que ahora ya incluyen a Sudáfrica<sup>132</sup>, con lo que en la actualidad es el mayor programa de ayuda del mundo, dicho acuerdo incluye el compromiso de establecer una zona de libre comercio entre Sudáfrica y la Unión Europea, lo que podría ser un acuerdo muy ambicioso similar al que se negoció con nuestro país.

---

<sup>131</sup> *Ibid.* p.29.

<sup>132</sup> Ivan Sierra, "cooperación México-Unión Europea" ponencia presentada en el diplomado *Las instituciones de la Unión Europea y las relaciones con México*, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1999.

Todo lo anterior nos demuestra que nuestro país no representaba gran importancia para la Unión Europea -sobre todo hasta antes de la conclusión del Acuerdo Comercial- y los beneficios que pudiera obtener de un acuerdo con México probablemente los podría obtener de algún otra zona del mundo, sobre todo por la similitud de mercancías que se pueden comercializar de ambas regiones. Ahora con la conclusión del Acuerdo de Libre Comercio entre las partes ya se demostró el interés por nuestro país y la competencia que México pudiera tener sería con los países con los cuales la Unión Europea tiene este tipo de Acuerdos Comerciales.

Por su parte, ya se llevó a cabo también una revisión intermedia del Cuarto Convenio de Lomé que finalizó en 1996 y tendrá una duración hasta el año 2000, además cuenta con alrededor de 12,000 millones de euros para la concesión de ayuda en forma de subvenciones, préstamos en condiciones ventajosas y subsidios sobre los tipos de interés para el primer periodo de cinco años.

Entre las medidas concretas negociadas con estos países figuran la extensión de las preferencias a la totalidad de los productos ACP -99 por ciento de los productos provenientes de estos países- la aceleración del programa de liberalización y un aumento de los contingentes arancelarios<sup>133</sup> a desgravar, lo que equivale a decir que prácticamente todos los productos de estos países que ingresan a la Unión Europea se encuentran libres de arancel y sin embargo, a pesar de su acceso privilegiado, éstas exportaciones disminuyeron en un 11% durante el periodo 1990-1995, lo que hace pensar que la readecuación de estos acuerdos que se esta llevando a cabo en la actualidad es indispensable para las condiciones actuales de los países y es esto precisamente lo que se está renegociando ahora.

Por su parte los programas denominados *Tacis* fueron firmados por la entonces Comunidad Económica Europea y por los países de la exURSS. A través de estos programas se suministra asistencia técnica en una serie de sectores clave de aquéllas repúblicas para consolidar la transición hacia una economía de mercado y una sociedad democrática, entre las que se incluyen el desarrollo de los recursos humanos, la producción y distribución de alimentos, ayuda a las empresas, los sectores de la energía, el transporte y las telecomunicaciones y la seguridad nuclear.

La Comunidad proporciona a través de TACIS más del 70% de la asistencia técnica exterior recibida por Rusia y las restantes Repúblicas, según datos de 1993<sup>134</sup>, lo que pone a estos programas en un lugar muy importante para estos países sobre todo a partir del desmembramiento de la exURSS y ante el reto eminente de modernizar sus aparatos productivos para competir eficientemente

---

<sup>133</sup> Comisión Europea, *Europa en un...op...cit.* p.37.

<sup>134</sup> *Ibid.* p.34.

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

con otros países y con ello disminuir la ayuda que les otorga la Unión Europea vía cooperación.

Así mismo, los programas denominados *Phare* son proyectos de cooperación que la Unión Europea aplica a distintos países y sus fondos están destinados a diferentes rubros como educación y ayuda técnica y científica, entre otros.

En lo que se refiere a la "nueva agenda trasatlántica" adoptada por la Unión Europea y los Estados Unidos, en diciembre de 1995, ofrece un marco para el diálogo y la cooperación en varias esferas económicas y políticas.

En el campo del comercio facilita una oportunidad para intercambiar puntos de vista sobre cuestiones multilaterales y define objetivos y entendimientos comunes en apoyo de la Organización Mundial de Comercio y los resultados realmente se verán en próximas reuniones.

Quizá el plano bilateral más importante para la Unión Europea es el de las relaciones con Estados Unidos, por lo que se está cooperando en la creación de un mercado trasatlántico mediante la reducción de los obstáculos al comercio en ambas direcciones<sup>135</sup>, con lo cual se daría un contacto directo entre las dos mayores potencias económicas del mundo, sin embargo esto no quiere decir que automáticamente se logrará limar asperezas que logren acuerdos sobre todo en materia comercial en el corto plazo, más aún, al parecer las discusiones están estancadas por una serie de trabas muy importantes, como son los sectores agrícola y automotriz que implican para ambos un comercio de muchos millones de dólares que no están dispuestos a ceder, por lo que parece que esta agenda estará trabada durante algún tiempo todavía.

---

<sup>135</sup> *Examen de las...op...cit.* p.27.

## Importancia de nuestro país para la Unión Europea

Como hemos visto con anterioridad, la importancia de nuestro país para la Unión Europea, hasta principios de la década de los ochenta, había sido prácticamente inexistente por diferentes circunstancias, de las que podemos destacar el poco interés en nuestro país debido a que en cuestiones de geopolítica no formaba parte de su zona de influencia directa por lo que no había un interés relevante para poder desarrollar una relación más estrecha con México. Si a esto la añadimos la difícil situación económica de México y las crisis económicas por las que ha estado pasando en las últimas décadas, podemos entender lo poco atractivo que México representaba para los países Europeos.

Debemos mencionar que los países de la Unión Europea, por su parte, en la década de los ochenta estaban muy ocupados y preocupados por su proceso de integración que implicaba desde procesos de adhesión, desde 1986 con el ingreso de España hasta el perfeccionamiento de sus mecanismos interiores, como el de toma de decisiones, lo que les atraía prácticamente todo su tiempo y atención por lo que, la lejanía del continente Americano y América Latina principalmente representaban casi un desconocimiento de su evolución y mucho menos les interesaba tener relaciones de importancia con sus países.

Sin embargo, este interés de la Unión Europea en nuestro país se hizo evidente hasta finales de la década de los ochenta, con la firma de un acuerdo mediante el cual se establecía la delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México en 1988, y su posterior inauguración en Noviembre de 1989, con lo que se daba paso a un acercamiento real y efectivo entre las partes para dar cauce a los diferentes temas derivados de la relación bilateral, con lo que creo, se marcó la pauta de una nueva etapa en las relaciones con nuestro país, que derivaría en la firma del Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea en 1991. Sin embargo posterior a esto no fue sino hasta que nuestro país firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y con Canadá, como ya se mencionó, que la Unión Europea voltea hacia nuestro país bajo la óptica de un posible socio comercial que le permitiera acceder a los mercados naturales de nuestro país.

Debemos recordar que en el ámbito comercial nuestro país representa el socio número 33 de la Unión Europea con el cuál lleva a cabo tan sólo el 1.3% de su comercio total<sup>136</sup> por lo que, al parecer, el interés en nuestro país sólo puede entenderse por los diferentes acuerdos comerciales que ha firmado con otros países y específicamente por el de Libre Comercio con América del Norte que le puede dar beneficios económicos y comerciales a los países Europeos.

---

<sup>136</sup> Jaques Lecomte, "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación" en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid 1997.

A raíz de esto se fueron dando, tanto en los países como en las instituciones de la Unión Europea, una serie de acciones dirigidas a lograr un acuerdo con nuestro país que les diera concesiones a sus miembros y es en este tenor que, para 1994, la Comisión Europea presenta opciones para fortalecer las relaciones entre la Unión Europea y México mediante un comunicado del Vicepresidente Manuel Marín, entonces responsable de las relaciones con América Latina, donde planteó la necesidad de establecer un nuevo sistema de vinculación "de región a región"<sup>137</sup> que sentara las bases para que en un futuro se pudiera lograr una zona de libre cambio entre ambas regiones. Este interés se mostró durante la reunión de Corfú -en el mismo año- donde el Consejo de la Unión Europea se congratuló por el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y declara el interés de los europeos de profundizar sus relaciones políticas y económicas con México<sup>138</sup>, así mismo, en la reunión del 9 y 10 de diciembre de 1994 en Essen, Alemania el Consejo Europeo invita al Consejo de Ministros y a la Comisión Europea a trabajar en favor de renovar y fortalecer la relaciones con nuestro país<sup>139</sup>, con lo que se empieza a demostrar desde entonces una serie de acciones efectivas encaminadas a estrechar los vínculos con nuestro país.

Todo este trabajo de acercamiento trajo como consecuencia que para 1995 la Comisión y el Consejo de Ministros propusieran los nuevos términos generales en la relación entre México y la Unión Europea mediante la Declaración Conjunta Solemne del 2 de Mayo de 1995, firmada en París y donde ambas partes, México y La Unión Europea, se comprometían a entablar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio en un futuro cercano, lo que posteriormente llevaría a la firma del mismo acuerdo denominado de Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, entre la parte Mexicana y la Representación de la Unión Europea -que trajo con sígo una serie de encuentros y reuniones de las cuales se mencionan algunos a continuación-, con lo que concluyó una primera etapa en esta fase actual de relaciones, pues con esta firma sólo se lograba aceptar un acuerdo global quedando pendiente la negociación del acuerdo comercial, que se llevaría a cabo posteriormente, la segunda etapa sería llevar a cabo las negociaciones del acuerdo comercial ya concluídas y que esperamos que haya sido en los mejores términos para el país.

---

<sup>137</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Comunicado de la Unión Europea*, junio 1994, p.4.

<sup>138</sup> Gabriel Rosenzweig, "La política de México hacia Europa 1989-1994" en *revista mexicana de política exterior*, Núm.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994, p.103.

<sup>139</sup> Consejo Europeo, *Documento de las conclusiones del Consejo Europeo*, diciembre de 1994, p.16-17.

## **Visitas de alto nivel de personalidades de la Unión Europea a nuestro país**

Estos encuentros de primer nivel, tanto en el aspecto bilateral como en el multilateral, tuvieron como propósito fundamental fortalecer los vínculos entre las partes mediante la coordinación de acciones conjuntas en muy diversos temas que fueron desde el reforzamiento del diálogo político y aspectos financieros hasta la cooperación en materia científica y tecnológica por citar algunos.

En la actual administración, y bajo la consigna de lograr un acuerdo comercial de mayores alcances con la Unión Europea, se ha dado un acercamiento muy importante de las autoridades mexicanas con los países que integran la Unión Europea, en este apartado veremos algunas de las visitas que autoridades de los países miembro de la Unión Europea y funcionarios de sus instituciones realizaron a nuestro país.

En lo que corresponde a estas visitas tenemos que en 1995 visitaron México el Viceministro de Relaciones Exteriores y de Cooperación para el Desarrollo de Suecia, el Ministro de Asuntos Exteriores de España, el Ministro Delegado de Asuntos Europeos de Francia, el Vicepresidente de la Comisión Europea, el Príncipe de Asturias, funcionarios de los Ministerios de Asuntos Económicos y de Hacienda de Países Bajos<sup>140</sup>, entre otros.

Para 1996 el Secretario de Relaciones Exteriores sostuvo reuniones bilaterales con sus homólogos de Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, e Italia en el marco de la XII Reunión del Mecanismo de San José, así mismo, asistió a la VI Reunión Ministerial Grupo de Río-Unión Europea, realizada el mes de Abril en Cochabamba, Bolivia, donde sostuvo entrevistas con sus homólogos de España, Grecia, Irlanda, Italia y Reino Unido, y con los Ministros de Asuntos Europeos de Alemania, Dinamarca y Francia, con el Comisario Europeo y el Presidente de la Delegación para las Relaciones con países de Sudamérica del Parlamento Europeo. Todas estas reuniones se supone que giraron en torno a cuestiones variadas del ámbito bilateral, pero principalmente sobre el nuevo Acuerdo México-Unión Europea, y como vemos se estaba trabajando en todos los frentes en reuniones con prácticamente todos los países de la Unión.

También se efectuó en Londres, en el mes de Mayo, la III Reunión del Mecanismo de Consultas Políticas Bilaterales México-Reino Unido, por otra parte los Cancilleres Mexicano y Francés presidieron la I Reunión de la Comisión Binacional México-Francia, efectuada en nuestro país.

En cuanto a las visitas realizadas por funcionarios Europeos tenemos que en el último trimestre de 1995, y en el marco del establecimiento del mandato de negociación del acuerdo entre México y la Unión Europea, se recibió en septiembre la visita del Subsecretario de Estado para el Exterior del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte. En el mismo contexto, viajó a nuestro país

---

<sup>140</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe de...1994-1995*.

A raíz de esto se fueron dando, tanto en los países como en las instituciones de la Unión Europea, una serie de acciones dirigidas a lograr un acuerdo con nuestro país que les diera concesiones a sus miembros y es en este tenor que, para 1994, la Comisión Europea presenta opciones para fortalecer las relaciones entre la Unión Europea y México mediante un comunicado del Vicepresidente Manuel Marín, entonces responsable de las relaciones con América Latina, donde planteó la necesidad de establecer un nuevo sistema de vinculación "de región a región"<sup>137</sup> que sentara las bases para que en un futuro se pudiera lograr una zona de libre cambio entre ambas regiones. Este interés se mostró durante la reunión de Corfú -en el mismo año- donde el Consejo de la Unión Europea se congratuló por el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y declara el interés de los europeos de profundizar sus relaciones políticas y económicas con México<sup>138</sup>, así mismo, en la reunión del 9 y 10 de diciembre de 1994 en Essen, Alemania el Consejo Europeo invita al Consejo de Ministros y a la Comisión Europea a trabajar en favor de renovar y fortalecer la relaciones con nuestro país<sup>139</sup>, con lo que se empieza a demostrar desde entonces una serie de acciones efectivas encaminadas a estrechar los vínculos con nuestro país.

Todo este trabajo de acercamiento trajo como consecuencia que para 1995 la Comisión y el Consejo de Ministros propusieran los nuevos términos generales en la relación entre México y la Unión Europea mediante la Declaración Conjunta Solemne del 2 de Mayo de 1995, firmada en París y donde ambas partes, México y La Unión Europea, se comprometían a entablar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio en un futuro cercano, lo que posteriormente llevaría a la firma del mismo acuerdo denominado de Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, entre la parte Mexicana y la Representación de la Unión Europea -que trajo con siglo una serie de encuentros y reuniones de las cuales se mencionan algunos a continuación-, con lo que concluyó una primera etapa en esta fase actual de relaciones, pues con esta firma sólo se lograba aceptar un acuerdo global quedando pendiente la negociación del acuerdo comercial, que se llevaría a cabo posteriormente, la segunda etapa sería llevar a cabo las negociaciones del acuerdo comercial ya concluidas y que esperamos que haya sido en los mejores términos para el país.

---

<sup>137</sup> Representación de la Comisión Europea en México, *Comunicado de la Unión Europea*, junio 1994, p.4.

<sup>138</sup> Gabriel Rosenzweig, "La política de México hacia Europa 1989-1994" en *revista mexicana de política exterior*, Núm.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994, p.103.

<sup>139</sup> Consejo Europeo, *Documento de las conclusiones del Consejo Europeo*, diciembre de 1994, p.16-17.

## **Importancia de nuestro país para la Unión Europea**

Como hemos visto con anterioridad, la importancia de nuestro país para la Unión Europea, hasta principios de la década de los ochenta, había sido prácticamente inexistente por diferentes circunstancias, de las que podemos destacar el poco interés en nuestro país debido a que en cuestiones de geopolítica no formaba parte de su zona de influencia directa por lo que no había un interés relevante para poder desarrollar una relación más estrecha con México. Si a esto le añadimos la difícil situación económica de México y las crisis económicas por las que ha estado pasando en las últimas décadas, podemos entender lo poco atractivo que México representaba para los países Europeos.

Debemos mencionar que los países de la Unión Europea, por su parte, en la década de los ochenta estaban muy ocupados y preocupados por su proceso de integración que implicaba desde procesos de adhesión, desde 1986 con el ingreso de España hasta el perfeccionamiento de sus mecanismos interiores, como el de toma de decisiones, lo que les atraía prácticamente todo su tiempo y atención por lo que, la lejanía del continente Americano y América Latina principalmente representaban casi un desconocimiento de su evolución y mucho menos les interesaba tener relaciones de importancia con sus países.

Sin embargo, este interés de la Unión Europea en nuestro país se hizo evidente hasta finales de la década de los ochenta, con la firma de un acuerdo mediante el cual se establecía la delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México en 1988, y su posterior inauguración en Noviembre de 1989, con lo que se daba paso a un acercamiento real y efectivo entre las partes para dar cauce a los diferentes temas derivados de la relación bilateral, con lo que creo, se marcó la pauta de una nueva etapa en las relaciones con nuestro país, que derivaría en la firma del Acuerdo Marco de Cooperación México-Comunidad Europea en 1991. Sin embargo posterior a esto no fue sino hasta que nuestro país firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y con Canadá, como ya se mencionó, que la Unión Europea voltea hacia nuestro país bajo la óptica de un posible socio comercial que le permitiera acceder a los mercados naturales de nuestro país.

Debemos recordar que en el ámbito comercial nuestro país representa el socio número 33 de la Unión Europea con el cuál lleva a cabo tan sólo el 1.3% de su comercio total<sup>136</sup> por lo que, al parecer, el interés en nuestro país sólo puede entenderse por los diferentes acuerdos comerciales que ha firmado con otros países y específicamente por el de Libre Comercio con América del Norte que le puede dar beneficios económicos y comerciales a los países Europeos.

---

<sup>136</sup> Jaques Lecomte, "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación" en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, IRELA, Madrid 1997.

## **Visitas de alto nivel de personalidades de la Unión Europea a nuestro país**

Estos encuentros de primer nivel, tanto en el aspecto bilateral como en el multilateral, tuvieron como propósito fundamental fortalecer los vínculos entre las partes mediante la coordinación de acciones conjuntas en muy diversos temas que fueron desde el reforzamiento del diálogo político y aspectos financieros hasta la cooperación en materia científica y tecnológica por citar algunos.

En la actual administración, y bajo la consigna de lograr un acuerdo comercial de mayores alcances con la Unión Europea, se ha dado un acercamiento muy importante de las autoridades mexicanas con los países que integran la Unión Europea, en este apartado veremos algunas de las visitas que autoridades de los países miembro de la Unión Europea y funcionarios de sus instituciones realizaron a nuestro país.

En lo que corresponde a estas visitas tenemos que en 1995 visitaron México el Viceministro de Relaciones Exteriores y de Cooperación para el Desarrollo de Suecia, el Ministro de Asuntos Exteriores de España, el Ministro Delegado de Asuntos Europeos de Francia, el Vicepresidente de la Comisión Europea, el Príncipe de Asturias, funcionarios de los Ministerios de Asuntos Económicos y de Hacienda de Países Bajos<sup>140</sup>, entre otros.

Para 1996 el Secretario de Relaciones Exteriores sostuvo reuniones bilaterales con sus homólogos de Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, e Italia en el marco de la XII Reunión del Mecanismo de San José, así mismo, asistió a la VI Reunión Ministerial Grupo de Río-Unión Europea, realizada el mes de Abril en Cochabamba, Bolivia, donde sostuvo entrevistas con sus homólogos de España, Grecia, Irlanda, Italia y Reino Unido, y con los Ministros de Asuntos Europeos de Alemania, Dinamarca y Francia, con el Comisario Europeo y el Presidente de la Delegación para las Relaciones con países de Sudamérica del Parlamento Europeo. Todas estas reuniones se supone que giraron en torno a cuestiones variadas del ámbito bilateral, pero principalmente sobre el nuevo Acuerdo México-Unión Europea, y como vemos se estaba trabajando en todos los frentes en reuniones con prácticamente todos los países de la Unión.

También se efectuó en Londres, en el mes de Mayo, la III Reunión del Mecanismo de Consultas Políticas Bilaterales México-Reino Unido, por otra parte los Cancilleres Mexicano y Francés presidieron la I Reunión de la Comisión Binacional México-Francia, efectuada en nuestro país.

En cuanto a las visitas realizadas por funcionarios Europeos tenemos que en el último trimestre de 1995, y en el marco del establecimiento del mandato de negociación del acuerdo entre México y la Unión Europea, se recibió en septiembre la visita del Subsecretario de Estado para el Exterior del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte. En el mismo contexto, viajó a nuestro país

---

<sup>140</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe de...1994-1995*.

en noviembre, el Jefe de la Unidad para México, Cuba y América Central de la Comisión Europea.

Durante 1996 visitaron nuestro país el Secretario de Estado para Asuntos Exteriores y de la Mancomunidad de Naciones del Reino Unido, el Ministro Federal de Asuntos Exteriores de Alemania y el Ministro de Asuntos Exteriores de Francia. También estuvieron en México los Ministros de Asuntos Económicos del Reino de los Países Bajos; de Economía, Comercio, Industria y Turismo de Portugal; y de Energía de la Gran Bretaña.

En el mes de Septiembre el Presidente del Gobierno Español, José María Aznar realizó una visita de Estado a nuestro país donde se entrevistó con el Presidente Ernesto Zedillo, también en este mes el Canciller Federal Alemán, Helmut Kohl, realizó una visita a México.

En este mismo año visitó nuestro país el Secretario de Comercio de Gran Bretaña, Ian Lang en el mes de Octubre y en la cual se entrevistó con el Secretario José Ángel Gurría. Para el mes de Noviembre, el Primer ministro de Portugal efectuó una visita oficial a México, en la que también se entrevistó con el Presidente Zedillo.

En el transcurso de este año destaca también la visita de Estado a México realizada por los reyes Juan Carlos I y Sofía de España los días 4 al 7 de Abril<sup>141</sup>, cuando en varias oportunidades se entrevistaron con el presidente Ernesto Zedillo.

Por su parte el entonces Secretario de Relaciones Exteriores, José Angel Gurría se entrevistó con el Secretario de Estado de Finanzas de Gran Bretaña, Kenneth Clark, en Enero de 1997, en el marco de la visita que realizó a nuestro país acompañado de un grupo de empresarios británicos y donde los principales temas que se trataron fueron los referentes a las inversiones de la Gran Bretaña en nuestro país.

El día 24 del mismo mes, se entrevistó con la Secretaria de Estado de Asuntos Exteriores de Austria, doctora Benita Ferrero-Waldner, durante la cual se revisaron los vínculos en los ámbitos político, económico y de la cooperación bilateral.

En Febrero el ministro para Asuntos Europeos y de Comercio Exterior de Finlandia, John Ole Norrback realizó una visita a nuestro país.

En Marzo se llevó a cabo en nuestro país la IV Reunión del Mecanismo de Consultas Políticas Bilaterales México-Reino Unido. Por parte de nuestro país la reunión estuvo presidida por el Subsecretario de Asuntos Bilaterales Juan Rebolledo, la contraparte Británica estuvo encabezada por su homólogo, el Subsecretario Andrew Burns, en este mismo mes el miembro del Parlamento Europeo y ex Ministro de Relaciones Exteriores de Finlandia Paavo Vayrynen, efectuó una vista oficial al país.

---

<sup>141</sup> *Ibid.* 1995-1996.

En Abril el Doctor Hannes Farnleitner, ministro federal de Asuntos Económicos de Austria visitó nuestro país, durante su visita se entrevistó con el exSecretario José Ángel Gurría. También en este mes se celebró en la Ciudad de México la IV Reunión de la Comisión Binacional México-España donde se esperaban importantes avances del acuerdo comercial, aunque en realidad sus resultados fueron modestos.

En el mes de Mayo el Vice Primer Ministro, Ministro de Finanzas y de Comercio Exterior del Reino de Bélgica, Philippe Maystadt, estuvo en nuestro país, durante esta visita se firmó la Declaración Conjunta entre México y la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa para la futura firma del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. También en este mes la Ministra de Asuntos Laborales y de Igualdad de Oportunidades de Suecia, Ulrica Messing, realizó una visita a nuestro país.

Durante el mes de Septiembre realizaron visitas oficiales a nuestro país el Ministro de Asuntos Exteriores de Italia, Lamberto Dini; y en Octubre el ministro de Finlandia, Tarja Halonen y para Noviembre el Ministro del Interior de España, Jaime Mayor Oreja visitó nuestro país del 5 al 7 de este mes<sup>142</sup>.

Para 1998 el Ministro de Educación de Finlandia, Olli-Pekka Heinonen estuvo en nuestro país en visita oficial, durante el mismo mes el Ministro de Asuntos Exteriores de Dinamarca, Niels Helveg Petersen estuvo en visita oficial.

Para el mes de Febrero el Ministro de Relaciones Exteriores de Grecia, Theodoros Pángalos también visitó nuestro país.

Para marzo y en visita privada, el Presidente de Islandia, Olafur Ragnar Grimsson visitó nuestro país. También en este mes el Ministro de Industria y Energía de España, Joseph Piqué I Camps visitó México.

También el Ministro para Asuntos Económicos de Países Bajos, Hans Wijers visitó nuestro país en el mes de Mayo y para el mes de Junio visitó México el Príncipe Felipe de Bélgica<sup>143</sup>.

Con lo anterior podemos comprobar que las visitas de alto nivel, tanto de autoridades de los países miembros de la Unión Europea y de autoridades de las instituciones de la misma fueron nutridas y en realidad fueron abarcadas por todos los países de la Unión así como representantes del Consejo, Comisión y del Parlamento Europeo, esto debido principalmente a las pláticas o negociaciones referentes a la firma del nuevo acuerdo entre las partes, vale la pena mencionar que estas visitas no sólo se centraron en cuestiones económicas sino también tuvieron como propósito el acercamiento en cuestiones políticas, lo que trataba de complementar las relaciones que el ámbito bilateral se estaban dando por la firma del Acuerdo Comercial.

---

<sup>142</sup> *Ibid.* 1996-1997.

<sup>143</sup> *Ibid.* 1997-1998.

Debemos resaltar que dentro de estas reuniones destacan las referentes a la conclusión de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIS) que buscan los Europeos para proteger justamente sus inversiones en nuestro país, con lo que se espera que al final de la ratificación del acuerdo comercial firmado entre las partes se tengan firmados estos acuerdos con los quince países de la Unión Europea.

En lo que se refiere a las rondas de negociaciones del acuerdo comercial, se llevaron a cabo a partir del mes de Diciembre de 1998 en sedes alternas, una en México y una en Europa, y hasta el mes de diciembre de 1999 quedaron concluidas después de un esfuerzo muy importante de las partes por no permitir que estas se extendieran hasta el año 2000.

## **Cumbre América Latina-Unión Europea, 1999.**

La atención que a través de los años se le ha dado a esta reunión ha hecho que resulte de gran importancia tanto para países europeos como para los países de América Latina principalmente, sobre todo por la necesidad de contar con mecanismos de diálogo directo que permitan ventilar temas de importancia para ambas regiones. Para la Unión Europea esta reunión representa el único mecanismo de diálogo político institucionalizado con la región de América Latina y por lo tanto es donde -en teoría- se deben discutir los asuntos de mayor relevancia para las dos regiones, sin embargo no ha sucedido así por que la importancia que el bloque Europeo le otorga es minúscula y no se atacan los problemas de fondo que tienen ambas partes.

Sin embargo Europa propondría, en la reunión de este año, ubicar a América Latina y el Caribe como una sola región geográfica por lo que sus negociaciones o propuestas las haría para la región en su conjunto y no de manera individual por país, lo cual de entrada no sería compatible con la postura Mexicana de acercarse a Europa de manera individual y no en bloque, lo cuál tuvo que adecuarse sobre todo a raíz del nuevo acuerdo.

El antecedente reciente de esta reunión fue la reunión del Grupo de Río que se celebró el mes de mayo pasado en nuestro país con lo que se prepararían las discusiones de la Cumbre. Así, los días 28 y 29 de Junio pasado se llevó a cabo la Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe, en Brasil con la participación de 48 jefes de Estado y de Gobierno tanto de América como de Europa con el propósito de crear un nuevo tipo de relación para el próximo milenio que se sustentara en una asociación más estrecha<sup>144</sup> y que lograra proponer nuevos mecanismos de intercambio efectivo en temas de importancia sobre todo para nuestro continente en el futuro cercano.

Para México ésta reunión era muy importante sobre todo en el momento en que se llevó a cabo, pues se estaban dando las negociaciones del Acuerdo Comercial con la Unión Europea por lo que pudo haber servido para destrabar las negociaciones que al parecer estaban detenidas, sin embargo esto no se llevó a efecto pues las propuestas Europeas estuvieron centradas en los aspectos de cooperación en materia de desastres, derechos humanos y lucha contra el tráfico de drogas y no en cuestiones de fondo, además se esperaba que en esta reunión se fijaran las bases y objetivos de una nueva relación de cara al nuevo milenio pero el ambiente estuvo impregnado más de aspectos políticos que de iniciativas claras.

---

<sup>144</sup> *Reforma*, México, 27 de junio de 1999.

Así, los grandes temas ahí discutidos fueron la lucha contra el narcotráfico, los derechos humanos, cultura y capacitación científica y tecnológica y la cooperación mediante mecanismos rápidos de ayuda en caso de desastres naturales como el caso del huracán "Mitch" que el año pasado devastó una gran zona de América Central. Dentro de los temas interesantes discutidos en la reunión se supo de que los mandatarios pactaron combatir los flujos de capital especulativos, pero al parecer con pocos resultados efectivos.

También dentro de los temas excluidos en la reunión se encuentra el que se refiere a la eventual firma de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)<sup>145</sup> que al parecer sería la propuesta de los Estados Unidos y sobre todo las cuestiones de cooperación en materia económica y comercial.

Al parecer, los países que forman el Mercosur pudieron ser los más beneficiados de esta reunión ya que como sabemos existía un acuerdo comercial detenido desde 1995, mediante el cual se pretendía una asociación comercial entre ambas regiones que se destrabó en esta reunión y se supo que se llevaron a cabo los primeros acercamientos formales para lograr un acuerdo comercial de libre comercio entre ellos, todo esto se pudo hacer gracias a que previo a esta cumbre ya se habían reunido los cancilleres de la Unión Europea con los de este grupo de países.

Para los especialistas la reunión no arrojó resultados alentadores y aunque ventiló temas importantes<sup>146</sup>, los problemas de importancia para la región Americana no se tocaron por lo que, se tiene esperanzas que en próximas reuniones los temas que se aborden sean de fondo y sobre todo, se espera que se puedan concluir los acuerdos que se están negociando en la actualidad con Mercosur y con Chile, y a partir de entonces se pueda hablar en otro nivel de relaciones entre socios y por fin se deje atrás la retórica que ha caracterizado estas reuniones durante los últimos años.

---

<sup>145</sup> *Ibid.*

<sup>146</sup> *Reforma*, México, 5 de julio de 1999.

### 3.- ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA A PARTIR DE 1988

#### 3.1 COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL

Como se ha mencionado con anterioridad, la Unión Europea se ha colocado como el segundo socio comercial así como en fuente de inversión para nuestro país sin embargo el monto del comercio total que se lleva a cabo con los países de, aquélla región europea se ha contraído significativamente hasta el punto de que el intercambio comercial que se efectúa en la actualidad representa la mitad de lo que se comercializaba al final de la década de los ochenta.

En este capítulo comenzaremos con la presentación de la balanza comercial de México en los últimos años para ubicar los intercambios comerciales con los países de la Unión a partir de 1989 y hasta el primer trimestre de 1999, con el propósito de identificar su evolución hasta la fecha así como la participación del comercio con todos los países de la Unión Europea en el marco del comercio total de nuestro país. Así que, primeramente presentamos los datos de la balanza comercial de México con el mundo desde 1992 hasta 1998 con el siguiente cuadro:

**Balanza comercial de México**  
**Periodo Enero-Diciembre (Millones de dólares)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Estados Unidos	-8328	-2444	-3145	12442	13038	12183	
Canadá	-37	393	-192	613	428	188	
Sudamérica	-647	-564	-988	1372	1725	1465	
Centroamérica	430	470	-509	613	991	1260	
Unión Europea	-4264	-5006	-6242	-3379	-4231	-5930	-6648
Japón	-2548	-3242	-3783	-2979	-2739	-3177	
NIC,S	-1541	-1924	-2510	-1125	-1673	-2801	
Resto del mundo	-520	-875	-1719	5	-199	-299	
<b>Total</b>	<b>-17864</b>	<b>-13534</b>	<b>-18529</b>	<b>7087</b>	<b>6535</b>	<b>429</b>	<b>-7741</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

Con estos datos podemos observar el comportamiento del Comercio Exterior de nuestro país con las diferentes regiones geográficas en los últimos años y en el total vemos que el resultado de la balanza comercial de nuestro país ha sido deficitaria de 1992 a 1994, superavitaria de 1995 a 1997 y en 1998 ha sido nuevamente deficitaria. Por su parte en lo que respecta específicamente a la Unión Europea se ha mantenido un déficit comercial muy importante durante toda la década, que ha pasado de los 3,379 millones de dólares en 1995 a 4,231 en 1996, para 1997 fueron 5,930 millones de dólares y para 1998 casi los 6,650 millones de dólares y en el primer trimestre de este año también se tuvo un déficit

de 1,727 millones de dólares, y si se sigue con esta tendencia , para el final del año se tendrá un déficit con esta región de alrededor de los 7,000 millones de dólares, lo que significaría que en tan sólo cinco años -es decir el actual sexenio- el déficit comercial con aquella región de Europa ha crecido casi un 110%. Este resultado negativo para el país, según las autoridades mexicanas, se debe a que con aquéllos países no se contaba con un tratado comercial que le otorgara preferencias comerciales a nuestro país en sus intercambios con aquéllos mercados, y por ello se espera que con el nuevo acuerdo de libre comercio negociado con el bloque Europeo se revierta esta tendencia a favor de nuestro país.

Por su parte el comercio exterior de México con sus principales socios comerciales, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, ha seguido el comportamiento que podemos ver en el siguiente cuadro donde se presentan los porcentajes de participación en el comercio exterior con estos países y que está marcado por una disminución del comercio con la Unión Europea y Japón y un aumento con respecto a Estados Unidos.

### **Comercio Exterior de México Participación por región**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Unión Europea</b>	10.9	10.6	10.1	N.D	8.5	6.6	6.1	6.3	6.5	6.5
<b>Estados Unidos</b>	76.9	75.7	75.2	75.2	75.9	79.0	79.8	80.1	80.0	82.0
<b>Japón</b>	3.6	3.8	3.8	3.9	4.1	3.2	3.0	2.5	3.2	2.6

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México y SECOFI.  
Los datos de 1999 son proyecciones.

Como se puede observar, el comercio total entre nuestro país y la Unión Europea ha caído de manera importante, pues de representar casi el 11% del comercio total en 1990, pasó a ser del 6.5% para el año pasado, es decir una reducción de casi el 60% en nueve años, lo que ha significado una pérdida muy importante del mercado Europeo para las empresas mexicanas durante la presente década. Mientras que el comercio con otros países, como Estados Unidos por ejemplo, ha crecido en lo que va del sexenio alrededor de un 4% por circunstancias muy específicas como pueden ser la cercanía geográfica y a partir de 1994 la firma de Tratado de Libre Comercio firmado con América del Norte que ha otorgado una gran cantidad de preferencias arancelarias a sus socios.

En cuanto al comportamiento de las exportaciones totales de nuestro país hacia el mercado de la Unión Europea durante la presente década, podemos ver que también han disminuido drásticamente con respecto a los años anteriores como podemos ver en el siguiente cuadro:

### **Exportaciones de México Participación por Región (porcentajes)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Unión Europea</b>	8.9	8.3	7.4	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	4.5	4.5
<b>Estados Unidos</b>	72.2	79.6	80.7	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	85.0	85.0

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México y SECOFI.  
Los datos para 1999 son proyecciones.

Como vemos, el porcentaje de las exportaciones Mexicanas hacia los países de la Unión Europea se ha reducido notablemente, alrededor del 50 % durante la década, según los datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, pero si vemos los datos de Bancomext nos presenta para 1998 un porcentaje de participación en el total de las exportaciones Mexicanas de apenas el 2% y para el primer trimestre de 1999 un 1.5%, lo que nos hace pensar que en estos últimos dos años la caída de las ventas de productos mexicanos hacia aquéllos mercados ha sido más severa que en años anteriores.

El hecho es que esta drástica caída en las exportaciones mexicanas es atribuída, según las autoridades de la Secofi, a una discriminación de los productos nacionales en aquéllos mercados, lo cuál si bien es cierto se combina con otros aspectos como la disminución o contracción de las exportaciones de las principales empresas que venden mercancías hacia la Unión Europea por una parte, y por otra una incapacidad de las empresas mexicanas por adecuarse a las demandas de aquéllos mercados -como cuestiones de calidad y precio- derivada de la crisis económica de finales de 1994 que ha imposibilitado al sector empresarial mexicano a fortalecerse en los mercados Europeos, lo que ha traído como consecuencia que nuestras exportaciones en la actualidad se encuentren por niveles muy bajos, que en la practica no correspondería a los esperados para nuestro segundo socio comercial en importancia para el país.

En lo que respecta a las importaciones totales que nuestro país lleva a cabo de sus principales socios comerciales, tenemos los siguientes datos:

**Importaciones de México  
Participación por Region (porcentajes)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Unión Europea</b>	12.8	12.4	12.0	11.9	11.4	9.3	8.7	9.0	6.7	6.7
<b>Estados Unidos</b>	74.6	72.5	71.2	69.3	69.1	74.3	75.4	74.7	73.6	74.2

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México y SECOFI.

Como vemos, también las importaciones de nuestro país provenientes de la Unión Europea han caído notablemente, lo que de alguna manera refleja una caída en la actividad comercial total con respecto a aquél bloque, pues de representar casi el 13% de las importaciones totales de nuestro país, la Unión Europea representará para este año, según la Secofi, el 6.7% de las importaciones totales mexicanas, es decir una reducción de un poco menos del 50% en tan sólo diez años.

Lo destacable en este sentido es observar que el comercio que México efectúa con los países de la Unión Europea ha venido disminuyendo de una manera importante durante la presente década por lo que, es de vital importancia concluir las actuales negociaciones del acuerdo de libre comercio entre ellos para esperar que los intercambios comerciales se incrementen.

El principal objetivo del país deberá estar encaminado a que las empresas mexicanas, que es el punto que más nos interesa, logren mayores posibilidades para comercializar sus mercancías en los mercados europeos, mediante la coordinación de políticas efectivas con las autoridades mexicanas para recuperar un mercado casi perdido que puede dar al país nuevas oportunidades para vender los productos mexicanos.

En esta parte podemos ver el comportamiento del intercambio comercial con los países que forman la Unión Europea a partir de 1989 y hasta el primer trimestre de 1999, identificando los principales sectores y productos más intercambiados en el comercio bilateral así como nuestros principales socios comerciales y también el resultado de la balanza comercial entre las partes.

Para 1989 el resultado de la balanza comercial entre México y la Unión Europea fue deficitaria para nuestro país con un monto total de 670 millones de dólares. El país que más mercancías nos compró en este año fue España, con un total de 1,028 millones de dólares que en porcentaje representó el 43% del total de las compras a nuestro país en este año, enseguida se ubicó Francia que nos compró mercancías por 461 millones de dólares que en porcentaje representaron el 18% del total y Alemania en tercer lugar que compró a nuestro país un 14% del total en este año. Como podemos ver tan sólo estos tres países compraron al nuestro el 75% del total de lo comprado a México durante 1989, lo que demuestra una concentración del comercio con muy pocos países de la Unión Europea, hecho que se verá durante toda la década, lo que se puede interpretar de muchas formas pero la más importante sería identificar dentro de la Unión Europea a otros socios con los cuales se pudiera aumentar el comercio a niveles de importancia para el país.

En lo que se refiere a las importaciones que nuestro país realizó de la Unión Europea, en este mismo año, tenemos que los países que más productos nos vendieron fueron Alemania con un total de 1,270 millones de dólares representando un total del 41% de las ventas totales a nuestro país, Italia que nos vendió productos por 332 millones de dólares que representaron el 18% del total y España se ubicó como el tercer proveedor de mercancías a nuestro país al vendernos 296 millones de dólares que representaron el 9.5% del total de lo exportado a México en 1989.

También podemos observar que durante este año a países como Irlanda, Finlandia, Dinamarca y Grecia prácticamente no les vendimos mercancías, pues el porcentaje de lo exportado a estos cuatro países en su conjunto fue de apenas el 1% del total, lo que nos hace pensar que hace falta atacar esos mercados con el fin de hacer llegar productos nacionales hacia aquéllos países, que aunque en la práctica son menos importantes para nuestras exportaciones, en el futuro cercano pueden demandar mercancías mexicanas y con ello ser parte de los destinos de nuestras exportaciones con lo que complementarían el intercambio comercial que se lleva a cabo con el bloque Europeo.

Los montos del comercio total entre nuestro país y los de la Unión Europea durante este año se pueden observar el siguiente cuadro:

### Comercio bilateral México-Unión Europea 1989 (millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>2,448.82</b>	<b>3,119.2</b>	<b>-670.19</b>
Alemania	346.21	1,270.68	-924.47
Belux	124.21	144.27	-20.06
Dinamarca	6.99	40.25	-33.26
España	1,028.56	296.07	732.49
Francia	461.85	514.46	-52.61
Grecia	10.58	0.21	10.37
Irlanda	1.91	100.63	-98.69
Italia	128.37	332.56	-204.19
Países Bajos	128.08	120.25	7.84
Portugal	42.80	3.77	39.03
Reino Unido	169.24	295.87	-126.63
Austria	36.19	23.81	12.38
Finlandia	2.93	26.90	-23.96
Suecia	14.42	208.73	-194.31

Fuente: INEGI y Banco de México.

Por su parte en lo que se refiere a las mercancías que más se intercambiaron durante este año, tenemos que el petróleo fue el principal producto de exportación, pues representó el 51.5% del total de las exportaciones realizadas hacia aquél bloque, le siguieron en orden de importancia la maquinaria y el equipo que representaron el 17% del total de las mercancías vendidas y las manufacturas en tercer sitio con un porcentaje de casi el 10%, con lo que estos tres productos representaron casi el 80% del total de las mercancías vendidas a los países de la Unión Europea, y lo importante a destacar en este sentido es que las exportaciones petroleras en este año fueron muy importantes -más de la mitad del total de las exportaciones del país- y con ello la dependencia que se fincaba en él para obtener divisas para el país provocaba incertidumbre, pues en el pasado esta situación ya había derivado en graves problemas económicos que no se debían pasar nuevamente.

En lo que corresponde a los productos que más vendieron a nuestro país sus socios Europeos fueron la maquinaria y equipo con un total 1,049 millones de dólares que representaron el 37% del total, seguidos por una categoría clasificada como otros con un 22% del total y en tercer sitio las manufacturas que representaron en porcentaje el 20% del total de los productos comprados a aquéllos países, lo que podemos complementar con los montos de exportaciones e importaciones entre nuestro país y los miembros de la Unión Europea del siguiente cuadro:

**Intercambio Comercial México-Unión Europea 1989**  
**Sectores y montos (Miles de dólares)**

<b>Sector</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
Alimentos	65	88
Químicos	202	611
Manufacturas	252	612
Maquinaria y equipo	407	1,049
Materias Primas	202	80
Otros	57	679
Petrolero	1,263	
<b>Total</b>	<b>2,448</b>	<b>3,119</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México

Nuestras exportaciones hacia la Unión Europea crecieron durante 1990 en casi un 40% con respecto al año anterior, el resultado de la balanza comercial fue nuevamente negativo para nuestro país con un saldo de 1,287 millones de dólares lo que significó un aumento del déficit comercial con ella en 92% con respecto a 1989. Durante este año el país que más le compró a México fue España con un monto de 1,456 millones de dólares que representaron el 42% del total, seguida por Francia con un total de 551 millones de dólares, que fue el 16% del total, y enseguida se ubicó Alemania quien nos compró mercancías por 339 millones de dólares que representaron un 10% del total de lo vendido por nuestro país a la Unión Europea durante este año. Como el año anterior, la concentración de nuestras exportaciones se dirigió principalmente a estos tres países, que nos compraron el 68% del total de lo vendido a aquella región durante ese año.

Por su parte los países de la Unión Europea que más mercancías nos vendieron durante 1990 fueron Alemania con un monto de 1,735 millones de dólares que en porcentaje representaron el 37% del total importado de la Unión Europea, Francia se ubicó como nuestro segundo socio con un porcentaje del 15% y un monto de 714 millones de dólares y en tercer sitio se ubicó España con un monto de 526 millones de dólares que representaron el 11% de participación del total de las ventas a nuestro país en este año. Es importante decir que las importaciones nacionales con respecto al mercado Europeo crecieron en casi un 67% con respecto al año anterior, por lo que podemos entender el aumento de casi el 100% del déficit en la balanza comercial que registró nuestro país con aquellos países, los montos totales del comercio bilateral se puede observar en el siguiente cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1990 (millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>3,398.66</b>	<b>4,686.20</b>	<b>-1,287.54</b>
Alemania	339.89	1,735.75	-1,395.86
Belux	219.51	248.65	-29.14
Dinamarca	12.67	57.06	-44.40
España	1,456.20	526.46	929.74
Francia	551.61	714.13	-162.53
Grecia	4.69	2.70	1.99
Irlanda	5.52	213.19	-207.67
Italia	211.25	457.06	-245.81
Países Bajos	334.58	230.65	103.93
Portugal	73.96	4.91	71.05
Reino Unido	186.79	495.63	-308.84
Austria	21.20	45.93	-24.73
Finlandia	0.75	63.84	-63.09
Suecia	12.78	316.26	-303.49

Fuente: INEGI y Banco de México.

En cuanto al intercambio de mercancías tenemos que las más vendidas a aquéllos países en este año, fueron el petróleo en primer sitio que representó casi el 46% del total de lo exportado hacia aquella región, le siguieron mercancías clasificadas en la categoría de otras con casi el 20% y las manufacturas con casi el 10% del total. Si esta estructura de productos exportados la comparamos con la del año anterior, podemos ver que fueron las mismas mercancías que se ubicaron en los primeros sitios de ventas a los mercados Europeos, excepto la maquinaria y el equipo que fue desplazada hasta el cuarto lugar en importancia como podemos verificar con los siguientes datos:

**Intercambio comercial México-Unión Europea 1990**  
**Sectores y montos (Miles de dólares)**

Sector	Exportaciones	Importaciones
Alimentos	41	343
Químicos	286	694
Manufacturas	346	826
Maquinaria y equipo	332	2,050
Materias primas	182	455
Otros	657	318
Petrolero	1,555	
<b>Total</b>	<b>3,399</b>	<b>4,686</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

Por su parte en lo que respecta a las importaciones que México realizó de los países de la Unión Europea tenemos que, el principal producto que se compró fue la maquinaria y equipo con un 44% del total, seguida por las manufacturas que representaron el 18% y los productos químicos con un 15% del total de lo vendido a México durante este año, lo que nos muestra que, excepto ésta última mercancía -productos químicos-, los otros dos ya se habían ubicado como las principales mercancías vendidas al país durante el año anterior, lo que tampoco se modificaba sustancialmente en cuanto a la estructura de los principales productos importados del bloque Europeo.

Para 1991 el resultado de la balanza comercial entre ambas partes fue nuevamente deficitaria para nuestro país con un monto de 2,420 millones de dólares, lo que significó un incremento de casi el 90% con respecto a 1990. En cuanto a nuestras exportaciones debemos decir que en este año disminuyeron en comparación con el anterior alrededor de 4%, lo que derivó en el déficit que ya mencionamos en nuestra balanza comercial.

Nuestros principales socios compradores durante ese año fueron España que nos compró mercancías por 1,149 millones de dólares que representaron el 34% del total vendido a la Unión Europea, Francia se ubicó como nuestro segundo socio con un monto de 599 millones de dólares que representaron el 18% y Alemania nos compró mercancías por 529 millones de dólares, es decir un 16% de participación de las exportaciones totales mexicanas hacia la Unión Europea durante este año.

En lo que se refiere a las importaciones que nuestro país realizó de la Unión Europea tenemos que crecieron alrededor del 17% y nuestro principales proveedores fueron Alemania que nos vendió mercancías por 2,328 millones de dólares, es decir el 40% del total de lo que compramos a la Unión Europea, seguida por Francia que nos vendió productos por un total de 967 millones de dólares y que representaron un 16% y en tercer sitio se ubicó Italia con un monto de 622 millones de dólares, es decir un 10% del total de las exportaciones a nuestro país durante 1991.

Debemos mencionar que existen países con los cuales prácticamente no se tienen intercambios comerciales como Finlandia, Grecia e Irlanda, los cuáles en conjunto representaron el 3% del total de las ventas hacia la Unión Europea, lo que podemos comprobar con los siguientes datos:

#### **Comercio bilateral México-Unión Europea 1991(millones de dólares)**

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>3,291.82</b>	<b>5,711.90</b>	<b>-2,420.08</b>
Alemania	529.39	2,328.12	-1,798.73
Belux	321.36	328.04	-6.69
Dinamarca	17.26	79.93	-62.66
España	1,149.58	574.65	574.94
Francia	599.79	967.02	-367.23
Grecia	3.65	10.69	-7.04
Irlanda	7.90	70.31	-62.41
Italia	172.30	622.75	-450.45
Países Bajos	183.12	215.25	-32.13
Portugal	88.30	15.83	72.47
Reino Unido	219.17	499.33	-280.16
Austria	24.55	71.13	-46.58
Finlandia	1.03	56.93	-55.90
Suecia	21.53	356.08	-334.55

Fuente: INEGI y Banco de México.

En cuanto a los principales productos que más se intercambiaron durante este año tenemos que, en lo que se refiere a las exportaciones de México a los países Europeos el principal producto de exportación durante este año continuó siendo el petróleo que participó con el 43% del total, seguido por la maquinaria y equipo con un 22% y en tercer lugar las manufacturas con un 12% del total de las mercancías vendidas a la Unión Europea.

Como podemos ver en este año el porcentaje de participación del hidrocarburo en las exportaciones mexicanas era muy alto por lo que se seguía dependiendo de él de manera importante para hacer llegar divisas al país derivadas de su venta. Así mismo tenemos que el resto de los productos que más se exportaron hacia Europa fueron los mismos que el año anterior, lo que podemos verificar con los datos del siguiente cuadro:

**Intercambio comercial México-Unión Europea 1991  
Sector y montos (Millones de dólares)**

Sector	Exportaciones	Importaciones
Alimentos	69	193
Químicos	303	935
Manufacturas	407	1,169
Maquinaria y equipo	738	2,850
Materias primas	215	309
Otros	131	238
Petrolero	1,429	
<b>Total</b>	<b>3,292</b>	<b>5,712</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

En lo que respecta a las importaciones que nuestro país realizó de la Unión Europea en 1991, tenemos que los productos incluidos en maquinaria y equipo fueron los que más recibimos con un porcentaje que representó casi el 50% de las importaciones totales, seguidos por las manufacturas con un 20% y los productos químicos en tercer sitio con un porcentaje de participación del 16% del total de lo comprado a la Unión Europea durante este año.

Como se puede ver estos productos son los mismos que tuvieron mayor demanda por nuestro país el año anterior, es decir que permanecían las mismas mercancías vendidas a México en los primeros sitios que en años anteriores.

Los resultados del comercio total entre nuestro país y los países de la Unión Europea fueron nuevamente negativos para México en el año de 1992, pues se llegó al final del año con un déficit comercial de 3,855 millones de dólares, como consecuencia de que nuestras exportaciones durante este año prácticamente se mantuvieron en los mismos niveles que el año anterior, mientras que las importaciones crecieron alrededor de un 20%, lo que significó un aumento de casi el 63% con respecto a 1991.

Nuestros principales clientes receptores de mercancías en este año fueron, nuevamente, España que nos compró 1,234 millones de dólares, lo que correspondió al 37% del total vendido a la Unión Europea, seguida por Francia que le compró al país mercancías por 566 millones de dólares, que significó un porcentaje de participación del 17% y en tercer sitio se localizó Alemania que compró a México un total de 490 millones de dólares, casi el 15% de las compras a nuestro país durante 1992, por lo que estos tres países en conjunto representaron casi el 70% del total de nuestras exportaciones a la Unión Europea en este año.

En lo que se refiere a las importaciones que México realizó de aquella región, tenemos que el país que más mercancías nos vendió fue Alemania con un monto de 2,477 millones de dólares, es decir un 34% del total de las importaciones realizadas a la Unión Europea, seguida por Francia que vendió a México mercancías por 1,304 millones de dólares que representó una participación del 18% y en tercer sitio se ubicó Italia, por segundo año consecutivo, dentro de los tres principales países que más nos vendieron de la Unión con un monto de 983 millones de dólares que representaron el 13% del total de las compras que realizó nuestro país de aquéllos, como podemos ver en el siguientes cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1992 (millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>3,299.07</b>	<b>7,154.53</b>	<b>-3,855.46</b>
Alemania	490.83	2,477.45	-1,986.62
Belux	283.08	306.32	-23.24
Dinamarca	22.78	134.28	-111.50
España	1,234.50	875.32	359.18
Francia	566.53	1,304.59	-738.07
Grecia	9.69	21.79	-12.10
Irlanda	14.69	179.27	-164.58
Italia	146.11	983.68	-837.57
Países Bajos	163.13	239.58	-76.45
Portugal	134.94	12.81	112.13
Reino Unido	232.81	619.44	-386.64
Austria	70.35	113.34	-42.99
Finlandia	2.39	50.28	-47.89
Suecia	25.81	332.57	-306.76

Fuente: INEGI y Banco de México.

En cuanto a la exportaciones de productos que nuestro país realizó a la Unión Europea tenemos que para este año los energéticos siguieron ocupando el primer lugar con un porcentaje de participación de casi el 40% del total de las exportaciones Mexicanas en ese año, seguidos por el equipo de transporte con un 24% del total y en tercer sitio se ubicaron las manufacturas con un porcentaje de participación del 13% del total de nuestras exportaciones, como podemos ver con los siguientes datos:

**Intercambio comercial México-Unión Europea 1992**  
**Sectores y montos (Miles de dólares)**

Sector	Exportaciones	Importaciones
Alimentos	58	244
Químicos	251	1,151
Manufacturas	429	1,272
Maquinaria y equipo	792	3,793
Materias primas	236	533
Otros	224	161
Petrolero	1,309	
<b>Total</b>	<b>3,299</b>	<b>7,154</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

En cuanto a las importaciones mexicanas tenemos que el principal producto que se le compró a la Unión Europea fue la maquinaria y equipo con el 53% del total, seguidos por las manufacturas que representaron un 18% y en tercer sitio los productos químicos con un 16% del porcentaje total de las compras mexicanas a aquélla región de Europa en 1992.

Como nos podemos dar cuenta estos productos fueron los que más se comercializaron también el año anterior, tanto en exportaciones como en importaciones de nuestro país con los países Europeos, por lo que durante 1992 no hubo cambios importantes en este aspecto.

Para el año de 1993 de nueva cuenta el saldo de la balanza comercial de México en sus relaciones comerciales con la Unión Europea arrojó un saldo negativo importante para nuestro país de 4,597 millones de dólares, cifra que resulta de un monto de exportaciones totales de 2,690 millones de dólares contra un monto de importaciones de 7,287 millones de dólares. Este saldo creció en casi un 20% con respecto a 1992. En cuanto a las exportaciones mexicanas durante este año, registraron una caída muy drástica con respecto a los años anteriores pues cayeron tan sólo en un año casi un 20%, prácticamente se retrocedió hasta los niveles registrados en 1989 (2,450 mdd), por lo que podemos decir que lo logrado en tres años se perdió en uno sólo.

En este año nuestro principal destinatario de mercancías nacionales fue España que nos compró mercancías por 914 millones de dólares, lo que equivale en porcentaje a casi un 34% de las exportaciones totales, le siguieron Francia con un total de 438 millones de dólares, el 16% del total, y Alemania que nos compró mercancías por 427 millones de dólares que significaron el 15% de las ventas totales de nuestro país hacia la Unión Europea durante este año. Estos tres socios en conjunto compraron el 65% del total de lo exportado por nuestro país a aquél bloque.

Por su parte el país Europeo que más mercancías vendió a México fue Alemania con un monto total de alrededor de 2,800 millones de dólares, lo que significó un 5% más de lo que, como país, le vendimos a los quince países de la Unión Europea en este año, lo que representó el 40% del total, España se ubicó en segundo sitio con 15% y Francia nos vendió mercancías que representaron el 14% del total, como podemos ver en el siguientes cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1993 (millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>2,690.19</b>	<b>7,287.32</b>	<b>-4597.12</b>
Alemania	427.49	2,831.26	-2,403.77
Belux	223.13	269.14	-46.01
Dinamarca	17.90	130.00	-112.10
España	914.07	1,151.56	-237.49
Francia	438.88	1,077.08	-638.20
Grecia	5.60	22.74	-17.14
Irlanda	120.41	146.70	-26.30
Italia	82.70	818.30	-735.61
Países Bajos	191.48	240.58	-49.10
Portugal	72.23	10.34	61.89
Reino Unido	196.31	589.61	-393.30
Austria	41.12	103.23	-62.11
Finlandia	1.45	49.47	-48.02
Suecia	16.54	260.89	-244.36

Fuente: INEGI y Banco de México.

El comercio entre México y la Unión Europea en 1993 lo podemos dividir por secciones de la siguiente manera; nuestras exportaciones estuvieron compuestas en primer lugar por el petróleo que representó el 33% del total de nuestras exportaciones, maquinaria y equipo 18%, productos manufacturados 18.1%, productos químicos 7.8%, productos alimenticios 7.7%, materias primas 3.4% y otros en un 3.2%<sup>147</sup>, con lo que podemos ver la misma estructura de productos de exportación que en los años anteriores, el petróleo se ubicó nuevamente como el principal producto de exportación hacia aquéllos mercados y en general los principales tres productos en importancia seguían siendo los mismos, lo que podemos complementar con los siguientes productos y montos:

### Comercio de México con la Unión Europea 1993 (Miles de EUROS)

	Producto	Exportaciones	Importaciones
1	Animales vivos y productos animales	33,962	203,811
2	Productos del reino vegetal	96,107	34,742
3	Grasas y aceites animales o vegetales	4,747	29,086
4	Productos de la industria alimentaria	67,229	188,019
5	Combustibles minerales	902,275	17,772
6	Productos químicos	144,596	702,024
7	Materias plásticas y sus manufacturas	62,279	177,770
8	Pieles, cueros, peletería y sus manuf.	8,480	15,580
9	Madera, carbón vegetal y sus manuf.	1,840	6,259
10	Pastas de madera, papel y cartón	8,838	133,090
11	Materias textiles y sus manufacturas	62,437	137,885
12	Calzado, sombrería y paraguas	37,822	14,528
13	Manuf. de piedra, yeso, cemento y vidrio	4,045	77,058
14	Perlas, piedras y metales preciosos	33,025	48,737
15	Metales comunes y sus manufacturas	170,115	473,918
16	Máquinas y aparatos	485,027	2,267,110
17	Material de transporte	62,355	879,789
18	Instrum. y aparatos de óptica y médicos	30,873	197,959
19	Armas y municiones	36	1,551
20	Mercancías y productos diversos	31,014	93,375
21	Objetos de arte	21,229	26,326
	Otros	421,450	1,559,930
	<b>Total</b>	<b>2,690,190</b>	<b>7,287,320</b>

Fuente: Eurostat.

<sup>147</sup> Relaciones UE- México, enero 1995 p.8.

En cuanto a la composición de las importaciones mexicanas de la Unión Europea tenemos que la maquinaria y equipo se ubicaron nuevamente en el primer lugar con un porcentaje de 53% del total, los productos manufacturados se localizaron posteriormente con un 23%, seguidos por productos químicos con un 13%, alimentos con un 6% y otros 3% del total de las compras realizadas a la Unión Europea en 1993.

Como podemos darnos cuenta en lo que se refiere a los principales productos que se importaron de la Unión Europea, se ubicaron los mismos que el año anterior y en general la estructura del comercio bilateral fue prácticamente la misma con respecto a 1992.

El resultado de la balanza comercial de nuestro país con la Unión Europea fue nuevamente deficitario en 1994 con un monto que se ubicó en 5,781 millones de dólares, lo que equivale a un aumento con respecto al año anterior del 25% con lo que continuaba la tendencia que año tras año se había venido observando desde 1989, aunque el monto para este año fue una suma superior que en años anteriores.

En lo que respecta a nuestras exportaciones, éstas crecieron tan sólo un 1%, mientras que las exportaciones de la Unión Europea a nuestro país lo hicieron en casi el 15%, lo que nos demuestra la diferencia que existe entre lo que vendió el país y lo que compró a aquéllos países Europeos y entender por qué el resultado de la balanza comercial con aquélla región europea continuaba siendo negativo para México.

Nuestros principales socios comerciales durante este año fueron los mismos que habían sido durante los últimos años. España se ubicó como nuestro primer destino de mercancías con un monto total de 831 millones de dólares, lo que representó el 30% del total, Francia se ubicó enseguida con un total de 490 millones de dólares, es decir un porcentaje del 19% del total y Alemania se colocó en tercer lugar en importancia con un monto de 392 millones de dólares, lo que representó casi un 15% de las ventas totales de nuestro país a la Unión Europea en este año.

En lo que se refiere a las importaciones que realizó el país de la Unión Europea, Alemania se ubicó en primer lugar vendiéndonos un total del 36% del total, seguida por Francia que nos vendió el 17% y España con un 15% de las importaciones totales realizadas de aquélla región, lo que podemos ver con detalle en el siguiente cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1994 (Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>2,713.14</b>	<b>8,494.99</b>	<b>-5,781.85</b>
Alemania	392.65	3,088.15	-2,695.51
Belux	261.55	329.19	-67.64
Dinamarca	21.49	130.84	-109.35
España	831.38	1,333.49	-482.11
Francia	490.47	1,493.07	-1,002.61
Grecia	5.03	23.66	-18.64
Irlanda	110.40	128.96	-18.56
Italia	83.48	1,008.39	-924.91
Países Bajos	172.44	238.67	-66.23
Portugal	60.00	18.15	41.85
Reino Unido	264.27	702.43	-438.15
Austria	6.78	117.31	-110.53
Finlandia	4.48	66.01	-61.53
Suecia	23.72	274.01	-250.29

Fuente: INEGI y Banco de México.

Como podemos ver Alemania, Francia y España han sido desde 1989 nuestros principales socios comerciales, ya que con ellos realizamos alrededor del 65% del comercio total que se llevó a cabo con la Unión Europea durante 1994. Nuestro principal producto exportado a la Unión Europea en este año, fue nuevamente el petróleo, representando casi el 40% de las exportaciones totales hacia aquéllos países, seguido por la Maquinaria y el equipo con un 29% y las manufacturas con un porcentaje del 12% del total de las exportaciones de nuestro país hacia la Unión Europea, es decir las mismas mercancías que el año anterior, como podemos comprobar con los siguientes datos:

**Intercambio comercial México-Unión Europea 1994**  
**Sectores y montos (Miles de dólares)**

Sector	Exportaciones	Importaciones
Alimentos	66	277
Químicos	155	1,502
Manufacturas	315	1,708
Maquinaria y equipo	792	4,259
Materias primas	256	296
Otros	43	453
Petrolero	1,086	
<b>Total</b>	<b>2,713</b>	<b>8,495</b>

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

En lo que respecta a las importaciones que México realizó de la Unión Europea podemos ver que el principal producto comprado fue nuevamente la maquinaria y el equipo que representó el 50% del total de las ventas a nuestro país, después tenemos que las manufacturas representaron casi el 20% del total y en tercer sitio se ubicaron los productos químicos que representaron el 12% del total de las exportaciones que la Unión Europea realizó al país.

Los datos anteriores nos muestran que han sido las mismas mercancías las que se colocaron entre las más importantes en el intercambio comercial -y principalmente lo que se refiere a nuestras exportaciones- entre México y los países de la Unión Europea de 1989 a 1994, petróleo, maquinaria y equipo y manufacturas principalmente, lo que si bien no resulta negativo por sí mismo, si ha resultado contraproducente no lograr diversificar nuestros productos de exportación y depender con ello de las divisas obtenidas por las exportaciones de pocas mercancías y principalmente de las de petróleo hacia el exterior, cuestión que debe revertirse en favor de mayor cantidad de mercancías que hagan menos vulnerable al sector exportador mexicano.

En cuanto al resultado del comercio realizado por nuestro país con la Unión Europea en 1995, tenemos que las exportaciones mexicanas sumaron 3,382 millones de dólares, lo que significó un aumento del 13% con respecto a 1994, en cuanto a las importaciones nacionales tenemos que estas disminuyeron en un 21% con respecto al año anterior, aun así el resultado de la balanza comercial fue un déficit para México en 3,341 millones de dólares, lo que significó un 44% menos que en 1994.

Los países más importantes de la Unión Europea en cuanto a las compras que realizaron a nuestro país, tenemos que España nos compró mercancías por 778 millones de dólares que representaron el 23% del total, seguida por Alemania a la que le exportamos 515 millones de dólares, un 15% del total, y en tercer lugar se ubicó Francia con un porcentaje del 14%, que representó un monto de 475 millones de dólares. Como ha sido la tendencia en los últimos años estos tres países fueron los que más mercancías compraron a nuestro país y representaron en su conjunto el 52% de las exportaciones que nuestro país realizó a la Unión Europea en este año, como podemos ver en el siguiente cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1995 (Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión EuropeaTotal</b>	<b>3,382.31</b>	<b>6,724.18</b>	<b>-3,341.87</b>
Alemania	515.47	2,687.14	-2,171.68
Belux	419.63	209.96	209.66
Dinamarca	7.61	70.89	-63.28
España	778.74	694.06	84.69
Francia	475.90	979.16	-503.27
Grecia	8.37	10.33	-1.99
Irlanda	108.75	181.10	-72.34
Italia	197.29	771.47	-574.18
Países Bajos	241.57	217.86	23.71
Portugal	79.42	18.76	60.66
Reino Unido	504.49	531.76	-27.26
Austria	12.76	87.51	-74.73
Finlandia	1.88	63.46	-61.58
Suecia	30.43	200.70	-170.27

Fuente: INEGI y Banco de México.

En este año las exportaciones comunitarias hacia México se contrajeron y los porcentajes de mayor participación continuaron centrándose en los mismos socios, Alemania nos vendió mercancías por 2,687 millones de dólares, que representaron el 40% del total, Francia el 15% con un monto de 979 millones de dólares y España nos vendió mercancías por 694 millones de dólares, es decir el 10% de las ventas totales de la Unión Europea a nuestro país durante 1995 y en su conjunto estos países nos vendieron el 65% de las exportaciones totales.

En cuanto a la composición de las exportaciones a la Unión Europea durante este año tenemos que el 24% estuvo constituido por petróleo y sus derivados, 21% maquinaria y equipo, 20% manufacturas, 16% productos químicos, 10% materias primas, 4% alimentos y 2% otros productos, por lo que podemos ver que esta composición no sufrió cambio alguno durante este año y vemos que los aceites crudos de petróleo absorben un monto muy importante de las exportaciones totales con el 21%, como lo podemos comprobar con los siguientes datos:

**Intercambio Comercial México-Unión Europea 1995  
Exportaciones de México 20 principales productos**

	PRODUCTO	MONTO	PARTICIPACIÓN (PORCENTAJE)
1	Aceites crudos de petróleo	727,013.7	21.5%
2	Motores de cilindrada superior a 1000 cm <sup>3</sup>	248,123.7	7.4
3	Cobre sin refinar	195,976.1	5.8
4	Partes y componentes para computadora	67,695.3	2.0
5	Ácido Tereftálico y sus sales	62,858.0	1.9
6	Vehículos con motor de cilindrada de 1,500 a 3,000 cms <sup>3</sup>	59,995.7	1.8
7	Policloruro de vinilo	53,422.4	1.6
8	Plata	52,742.4	1.6
9	Minerales de Zinc y sus concentrados	38,203.8	1.1
10	Café crudo en grano	38,141.0	1.1
11	Tereftalato de dimetilo	37,079.5	1.1
12	Garbanzos	36,165.6	1.1
13	Menas de molibdeno tostados	35,544.4	1.1
14	Aceites minerales puros de petróleo	34,308.4	1.0
15	Hierro y acero es desbastes	32,335.3	1.0
16	Cerveza de malta	32,090.2	1.0
17	Betunes, cremas para calzado y cuero	28,805.7	0.9
18	Dispositivos semiconductores	28,583.5	0.8
19	Tubos	28,347.6	0.8
20	Miel natural	25,558.6	0.8

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

Por su parte el principal producto de importación en este año fueron las partes para automóviles, la leche en polvo y maquinaria para la fabricación de cartón y papel, sin embargo en conjunto estos tres productos no representan más del 10% de las compras totales, lo que nos muestra que la estructura de las mercancías que se vendieron a nuestro país es más diversa y con ello disminuyen el riesgo por alguna fluctuación que pueda sufrir algún producto en específico, que es lo que debe perseguir nuestro país para tener variedad en los productos de exportación y con ello evitar la dependencia en unos cuantos, los principales productos importados los encontramos en el siguiente cuadro:

**Importaciones México-Unión Europea  
20 principales productos**

	<b>PRODUCTO</b>	<b>MONTO</b>	<b>PARTICIPACIÓN (PORCENTAJE)</b>
1	Partes y componentes para ensamble de automóviles	295,437.2	4.4
2	Leche en polvo o en pastillas	79,322.8	1.2
3	Máquinas y aparatos para la fabricación de papel	70,576	1.0
4	Productos laminados de acero inoxidable	70,238.5	1.0
5	Partes para la fabricación de computadoras	69,837.4	1.0
6	Medicamentos	60,599.7	0.9
7	Volantes, columnas y cajas de dirección	55,606.5	0.8
8	Aparatos y dispositivos para enfriamiento	50,446.5	0.8
9	Automotores y tranvías	46,632.1	0.7
10	Impresos en español	42,175.0	0.6
11	Máquinas para moldear por soplado	41,539.9	0.6
12	Fotocopiadoras	36,091.9	0.5
13	Partes para corte o conexión de circuitos eléctricos	35,972.5	0.5
14	1,3 Butadieno e isopreno	35,082.2	0.5
15	Máquinas y aparatos con función propia	34,134.6	0.5
16	Productos laminados de acero	33,950.8	0.5
17	Trenes de laminación	32,994.9	0.5
18	Partes para motor	29,803.9	0.4
19	2-Etilhexanol	28,966.6	0.4
20	Vacunas para medicina humana	28,051.7	0.4

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

Lo importante a destacar en este año en nuestro país fue la gran crisis económica por la que atravesó a partir de diciembre de 1994, que derivó en múltiples problemas económicos tanto al interior como hacia fuera del mismo y que se demostró mediante una disminución importante en el comercio exterior, sobre todo en cuanto a las importaciones mexicanas debido a la devaluación que sufrió el peso mexicano y con ello el aumento de los precios de los productos cotizados en dólares, por lo que los montos del comercio total sufrieron una reducción considerable con respecto a los años anteriores.

Para 1996 el resultado del intercambio comercial con la Unión Europea registró nuevamente un saldo deficitario para nuestro país con un monto de casi 3,250 millones de dólares, observando una reducción de alrededor del 3% con respecto al año anterior.

En lo que se refiere a las exportaciones Mexicanas también observaron una reducción importante del 35% con respecto a 1995.

Por su parte los países que más mercancías compraron al país en este año fueron, en orden de importancia, España con un monto de 794 millones de dólares, es decir un 35% del total de las exportaciones mexicanas, seguida por la unión de Bélgica y Luxemburgo (BELUX) con un total de 355 millones de dólares que representaron el 15% del total y en tercer sitio Alemania con un porcentaje de participación del 12% del total de las compras que la Unión Europea realizó a nuestro país. En conjunto estos países importaron de nuestro país el 62% de las importaciones totales que aquél bloque realizó en este año, lo que nos demuestra que se seguían concentrando nuestras exportaciones en pocos países. Como podemos ver, una modificación importante fue la colocación de Bélgica-Luxemburgo como segundo socio comercial de nuestro país con respecto a las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado europeo, desplazando a Francia que para este año se ubicó hasta el quinto lugar en importancia, incluso después del Reino Unido, lo que se puede ver en la siguiente tabla:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1996 (Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>2,226.78</b>	<b>5,476.77</b>	<b>-3,249.99</b>
Alemania	268.49	1,947.24	-1,678.75
Belux	355.26	195.26	160.00
Dinamarca	10.95	62.49	-51.54
España	794.08	499.04	295.04
Francia	161.26	768.06	-606.80
Grecia	4.11	9.17	-5.06
Irlanda	140.41	180.82	-40.41
Italia	75.04	826.47	-751.43
Países Bajos	78.25	138.11	-59.86
Portugal	52.60	10.95	41.65
Reino Unido	267.76	489.36	-221.60
Austria	3.27	74.60	-71.33
Finlandia	0.77	69.04	-68.27
Suecia	14.56	206.09	-191.53

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En cuanto a las importaciones mexicanas provenientes de aquéllos países, nuestro principal socio fue Alemania que nos vendió el 35% del total de las ventas realizadas a nuestro país durante este año, que en monto significaron 1,947 millones de dólares, seguida por Italia que nos vendió mercancías por 826 millones de dólares, es decir el 15% del total y en tercer sitio se localizó Francia con un 14% del total y un monto de 768 millones de dólares de las ventas a nuestro país. Vemos también que Italia durante segundo año consecutivo se colocaba como el segundo exportador en importancia de mercancías Europeas a México, desplazando a España de este lugar que había vendido ocupando desde principios de la década.

Es importante mencionar que en cuanto a las importaciones totales que nuestro país realizó de la Unión Europea en este año, sufrieron una disminución en casi 20% con respecto al año anterior, y si a esto le añadimos los datos del decremento de las exportaciones de México a aquélla región, vemos que el comercio total entre las partes disminuyó casi un 25% tan sólo en un año, que si lo comparamos con el año de 1994 tenemos que el monto del comercio total cayó en casi un 32% en dos años, lo que representó una disminución importante que preocupó a las autoridades mexicanas y con ello se trataron de acelerar las negociaciones para la conclusión del nuevo Acuerdo Comercial entre ellos.

En lo que corresponde a los productos de mayor venta a aquéllos mercados durante este año tenemos que, los combustibles minerales fueron el producto más exportado a la Unión Europea, pues representó casi el 40% del total de las ventas mexicanas, lo cual ha sido una constante durante los últimos ocho años, en segundo sitio se ubicó el cobre y sus derivados con un porcentaje del 7% y en tercer sitio se localizaron los productos químicos con un porcentaje del 5%, lo que nos muestra que no hubo cambios sustanciales en las mercancías vendidas hacia aquéllos países y para comprobarlo tenemos el siguiente cuadro:

### **Exportaciones México-Unión Europea 1996 10 principales productos**

CAPÍTULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
27	Combustibles minerales	885,274,095
74	Cobre y sus derivados	163,698,593
29	Productos químicos	122,011,745
71	Perlas finas o cultivadas	84,580,540
72	Hierro y acero	65,277,307
07	Legumbres y hortalizas	60,682,105
17	Azúcares y artículos confitados	60,601,615
84	Maquinaria y equipo	58,668,067
09	Café, té y yerba mate	54,630,519
03	Pescados y crustáceos	47,955,926
<b>Exportaciones totales</b>		<b>2,226,777,686</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

Por su parte los principales productos importados de la Unión Europea fueron la maquinaria y el equipo que representaron un monto de 1,721 millones de dólares, lo que representó un 31% del total, las máquinas y aparatos se ubicaron en segundo sitio con un monto de 550 millones de dólares y un 10% del total y en tercer lugar encontramos los productos químicos que representaron un 9% de las exportaciones totales a nuestro país durante este año con un monto de 519 millones de dólares.

Como podemos ver, prácticamente los mismos productos que se compraron a aquéllos mercados durante este año fueron los que más se importaron el año anterior y para ver esto tenemos el siguiente cuadro de los productos más importantes que la Unión Europea nos vendió durante 1996.

### Importaciones México-Unión Europea 1996 10 principales productos

CAPÍTULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
84	Maquinaria y equipo	1,721,730,461
85	Máquinas, aparatos y materiales	550,359,177
29	Productos químicos	519,783,896
90	Instrumentos y aparatos	251,519,371
04	Leche y productos lácteos	241,443,967
30	Productos farmacéuticos	193,177,656
87	Vehículos automóviles	185,437,671
39	Materiales plásticos	150,587,851
72	Hierro y acero	123,368,730
38	Productos Fotográficos Diversos	119,648,243
Importaciones Totales		5,476,768,624

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

El resultado del comercio entre México y la Unión Europea para 1997 arrojó nuevamente un déficit para nuestro país de 4,492 millones de dólares, como resultado de un monto en las exportaciones mexicanas de 2,242 millones de dólares contra un total en las importaciones de 7,255 mdd.

Si bien es cierto que la tendencia del déficit comercial se redujo un poco durante el año pasado, para este aumentó nuevamente y como podemos ver este fue de casi 40% con respecto al año anterior. Por su parte las exportaciones mexicanas crecieron alrededor del 7% mientras que las importaciones que nuestro país realizó de la Unión Europea crecieron en un 32% con respecto a 1996, con lo que, el comportamiento del comercio total regresaba a los niveles de los últimos años.

En lo que se refiere al intercambio de productos, tenemos que nuestro primer socio receptor de mercancías mexicanas en la Unión Europea fue España, país que nos compró un total de 775 millones de dólares que representaron el 34% del total, seguida por el Reino Unido que compró el 11% del total con un monto de 248 millones de dólares y en tercer sitio se ubicaron nuevamente Bélgica-Luxemburgo que compraron a nuestro país mercancías que representaron el 10% del total de lo que México exportó durante este año a aquéllos países. Lo destacable en este año fue que nuevamente el Reino Unido se ubicó como nuestro segundo socio comprador en el marco de la Unión Europea, desplazando a Alemania que había sido por mucho tiempo de los principales compradores de productos mexicanos y este, por su parte, se ubicaba en un cuarto lugar en importancia, como lo demuestran los datos del siguiente cuadro:

#### Comercio bilateral México-Unión Europea 1997 (Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión Europea Total</b>	<b>2,242.48</b>	<b>7,255.05</b>	<b>-4,992.57</b>
Alemania	230.59	2,386.33	-2,155.74
Belux	241.63	289.05	-47.42
Dinamarca	12.81	88.08	-75.27
España	775.21	822.77	-47.56
Francia	117.20	914.25	-797.05
Grecia	7.13	16.84	-9.71
Irlanda	91.85	203.40	-111.55
Italia	207.25	1,099.13	-891.88
Países Bajos	171.34	189.38	-118.04
Portugal	90.93	19.90	71.03
Reino Unido	248.87	728.76	-479.89
Austria	5.95	90.34	-84.39
Finlandia	1.16	87.58	-86.42
Suecia	40.57	329.23	-288.66

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En lo que corresponde a las importaciones Mexicanas provenientes de los países de la Unión Europea, tenemos que nuestro principal proveedor fue Alemania, quien nos vendió casi la tercera parte de lo que le compramos a aquél bloque, es decir el 32% con un monto que alcanzó los 2,686 millones de dólares, que si lo comparamos con los 2,242 millones de dólares que México vendió a los quince países de la Unión, quiere decir que solamente este país nos vendió un 6% más de lo que México llevó a cabo con toda la Unión Europea, lo que resulta difícil de entender que nuestras ventas a 15 países sean menores que lo que le compramos a uno sólo, lo que pone de manifiesto la disparidad entre el potencial económico y comercial de nuestro país frente a los Europeos. En segundo sitio en importancia se ubicó Italia que nos vendió el 15% y Francia en tercer lugar con un 12% del total de las ventas realizadas a México.

En cuanto a mercancías se refiere, el primer producto de exportación de México hacia la Unión Europea fueron los combustibles minerales con un porcentaje del 41% del total, seguidos por el cobre y sus derivados con un 7% de participación y en tercer sitio los productos químicos con un porcentaje del 5% del total de lo vendido a aquéllos países, lo que nos muestra el peso que seguía representando el petróleo como principal producto de exportación del país, y para ver los principales productos que se vendieron a aquéllos mercados tenemos las siguientes cifras.

### **Exportaciones México-Unión Europea 1997 10 principales productos**

CAPÍTULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
27	Combustibles minerales	923,886,777
74	Cobre y sus derivados	163,698,593
29	Productos químicos	126,872,797
71	Perlas finas o cultivadas	82,272,718
09	Café, té y yerba mate	74,933,943
84	Maquinaria y equipo	69,477,917
85	Máquinas y aparatos	65,649,430
03	Pescados y crustáceos	47,269,052
26	Minerales y escoria	46,239,366
94	Mobiliario médico	43,304,162
<b>Exportaciones Totales</b>		<b>2,242,476,769</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

Por su parte las importaciones que nuestro país realizó del mercado Europeo durante este año estuvieron compuestas en primer lugar por la maquinaria y el equipo -que fueron productos que se compraron a la Unión Europea muy por encima de los demás- que en monto total representaron 2,470 millones de dólares y en porcentaje el 34%, seguidos por las máquinas y aparatos con un monto que alcanzó los 795 millones de dólares y en porcentaje el 11% de participación, como vemos la diferencia que existe entre los montos de participación del primer producto en importancia al segundo es de 1,675 millones de dólares, lo que muestra una concentración de estos productos en las importaciones totales del país. En tercer sitio se localizaron los productos químicos con una participación del 8% del total de lo comprado a la Unión Europea durante 1997. Se puede ver que estos productos son los que durante los últimos año se han colocado entre los más demandados por nuestro país, lo cual podemos complementar con los siguientes montos:

**Importaciones México-Unión Europea 1997**  
**10 principales productos**

CAPÍTULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
84	Maquinaria y equipo	2,470,309,618
85	Máquinas, aparatos y materiales	795,412,949
29	Productos químicos	575,993,713
90	Instrumentos y aparatos de navegación	293,866,890
87	Vehículos automóviles	243,573,614
04	Leche y productos lácteos	239,819,041
30	Productos farmacéuticos	224,103,328
39	Materiales plásticos	183,129,602
72	Hierro y acero	166,572,792
98	Importación de otras mercancías	106,952,434
Importaciones Totales		7,255,052,525

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

Para 1998 el déficit de la balanza comercial de México con respecto a la Unión Europea registró su máximo histórico al llegar a los 6,647 millones de dólares, lo que representa casi el 50 de aumento con respecto al año anterior, monto realmente importante si vemos que las exportaciones totales de nuestro país fueron de apenas de 1,701 millones de dólares. Por su parte las importaciones totales que nuestro país realizó de aquellos países llegaron a los 8,349 millones de dólares, monto registrado también como máximo histórico que representó el 15% más con respecto al año anterior.

Nuestros principales socios fueron España que nos compró mercancías por 584 millones de dólares, lo que significó un 34% de las compras totales al país, seguida por Alemania -que nuevamente se colocó en segundo sitio- con un 16% del total y un monto de 282 millones de dólares y en tercer sitio se ubicó nuevamente el Reino Unido con un porcentaje del 15% de las compras totales a nuestro país, que significó compras por 271 millones de dólares; por su parte los países de Bélgica y Luxemburgo (BELUX) tan sólo compraron el 5% del total importado de nuestro país durante este año.

Es importante resaltar que durante 1998 las exportaciones de nuestro país cayeron en un 30% con respecto al año anterior, y tan sólo estos tres socios nos compraron el 65% del total que representaron casi 1,140 millones de dólares de los 1,701 del total, lo que nos muestra que los doce países restantes de la Unión Europea compraron en conjunto productos por 560 millones de dólares, que podemos complementar con los siguientes datos:

### Comercio bilateral Mexico-Unión Europea 1998 (Millones de dólares)

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión EuropeaTotal</b>	<b>1,701.88</b>	<b>8,349.66</b>	<b>-6,647.78</b>
Alemania	282.39	2,636.43	-2,354.04
Belux	87.42	277.41	-189.99
Dinamarca	14.17	108.49	-94.32
España	584.64	1,049.76	-464.92
Francia	86.79	1,056.57	-969.78
Grecia	5.59	6.31	-0.72
Irlanda	12.86	230.62	-217.76
Italia	61.91	1,331.40	-1,269.49
Países Bajos	172.11	245.76	-73.65
Portugal	77.35	25.98	51.46
Reino Unido	271.58	834.91	-563.33
Austria	4.99	129.60	-124.61
Finlandia	1.05	110.37	-109.32
Suecia	39.02	306.05	-267.03

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En cuanto a las importaciones mexicanas realizadas del bloque Europeo, como ya dijimos, tenemos que para este año se ubicaron en un máximo histórico lo que derivó en el gran déficit comercial de nuestro país con aquéllos países y nuestros principales proveedores de mercancías fueron Alemania que contribuyó con un 31% del total, Italia se ubicó en el segundo sitio con un 15% y Francia con un 12% del total de las importaciones que efectuó nuestro país de aquéllos durante 1998 y también estos países fueron los proveedores más importantes para México durante el año anterior.

Hablando de las mercancías más comercializadas, tenemos que el principal producto de exportación hacia aquella región fueron nuevamente los combustibles minerales que contribuyeron con un total de 623 millones de dólares, que representaron el 37% del total de las exportaciones mexicanas, las máquinas y aparatos se ubicaron en el segundo sitio con un monto de 103 millones de dólares y en tercer lugar se colocaron las perlas finas o cultivadas con una participación del 4% del total y un monto de apenas 75 millones de dólares, lo más importante ha observar durante este año es la gran contracción que sufrieron las exportaciones mexicanas, lo que llevó a productos como los químicos y los automóviles a caer drásticamente en sus ventas al exterior, lo que podemos verificar con los siguientes montos:

### **Exportaciones México-Unión Europea 1998 10 principales productos**

CAPITULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
27	Combustibles minerales	623,575,879
85	Máquinas, aparatos y materiales	103,555,569
71	Perlas finas o cultivadas	75,331,815
84	Maquinaria y equipo	72,473,656
29	Productos químicos	67,537,214
87	Vehículos automóviles	63,936,968
17	Azúcares y artículos confitados	63,371,392
09	Café, té y yerba mate	49,658,480
07	Legumbres y hortalizas	38,285,802
94	Mobiliario médico	30,235,386
<b>Exportaciones Totales</b>		<b>1,701,871,876</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En lo que respecta a los principales productos importados de la Unión Europea durante este año, tenemos que en el primer sitio se ubicaron nuevamente la maquinaria y el equipo con un monto de 2,862 millones de dólares, que representaron el 34% de las importaciones totales realizadas por México de aquellos países, después se ubicaron las máquinas y aparatos con un monto de 892 millones de dólares, es decir el 10% del total y en tercer lugar se ubicaron los productos químicos con un porcentaje de participación de casi el 8%, por lo que durante este año continuó la misma tendencia de los años anteriores en cuanto a los mismos productos de mayor demanda de nuestro país, aunque los productos químicos y los automóviles nuevamente se colocaron entre las mercancías más importantes que se compraron a aquella región, como podemos ver en el cuadro siguiente:

### Importaciones México-Unión Europea 1998 10 principales productos

CAPITULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
84	Maquinaria y equipo	2,862,136,074
85	Máquinas, aparatos y materiales	892,636,943
29	Productos químicos	655,425,339
87	Vehículos automóbiles	385,816,259
90	Instrumentos y aparatos de navegación	335,782,638
30	Productos farmacéuticos	275,686,594
98	Importación de otras mercancías	242,039,887
39	Materiales plásticos	192,664,540
73	Manufacturas de fundición	182,372,599
72	Hierro y acero	152,498,257
Importaciones Totales		8,349,657,457

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En el comercio bilateral con la Unión Europea durante el primer trimestre de este año tenemos como resultado un déficit comercial para nuestro país que fue de 1,726 millones de dólares, que se dio como resultado de un monto de las exportaciones nacionales de 362 millones de dólares y de un monto total en las importaciones provenientes de la Unión Europea de 2,088 millones de dólares.

En cuanto a los países que más mercancías compraron al nuestro durante el primer trimestre de este año tenemos que, el principal socio fue España que nos compró un 34% del total de las compras, que significó un monto de 123 millones de dólares, en segundo sitio se ubicó el Reino Unido con un monto de 72 millones de dólares, es decir el 20% del total y en tercer sitio se ubicaron los Países Bajos con un porcentaje de participación del 15% del total de lo comprado a México que representó 54 millones de dólares. La parte a destacar en este sentido es que estos tres países compraron a México casi el 70% del total de las exportaciones mexicanas, lo que demostraba la concentración de las exportaciones que realizó México a la Unión Europea con sólo tres de sus miembros.

En lo que se refiere a las importaciones de México provenientes de aquella región, tenemos que nuestro primer proveedor fue Alemania que nos vendió mercancías por el 33% del total, Italia un 16% y España nos vendió el 12% del total de las compras realizadas a aquéllos países, para ver esto tenemos el siguiente cuadro del comercio bilateral:

**Comercio bilateral México-Unión Europea 1999 (Millones de dólares)  
Cifras al 31 de Marzo de 1999**

PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
<b>Unión EuropeaTotal</b>	<b>362.01</b>	<b>2,088.65</b>	<b>-1,726.64</b>
Alemania	37.85	695.37	-657.52
Belux	22.85	58.96	-36.11
Dinamarca	5.82	27.65	-21.83
España	123.94	252.86	-128.92
Francia	14.23	246.64	-232.41
Grecia	1.22	0.91	0.31
Irlanda	4.80	50.96	-46.16
Italia	9.36	350.23	-340.87
Países Bajos	54.51	57.29	-2.78
Portugal	9.05	7.86	1.19
Reino Unido	72.86	156.08	-83.22
Austria	0.91	29.57	-28.66
Finlandia	0.17	39.43	-39.26
Suecia	4.45	114.84	-110.39

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

Como nos podemos dar cuenta hasta esta fecha no se había modificado la estructura del comercio entre nuestro país y los de la Unión Europea, ni en cuanto a nuestros principales socios, ni en cuanto a montos se refiere y tampoco en cuanto a mercancías pues se siguen observando las mismas estructuras que en años anteriores, con lo que para este primer trimestre del año los combustibles minerales continuaron en el primer sitio de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea con un porcentaje de participación del 39% del total y un monto de 140 millones de dólares, seguidos por las perlas finas con un 8% y un total de 31 millones de dólares y en tercer sitio se localizaron los productos de navegación con un porcentaje de alrededor del 5% y apenas 17 millones de dólares en monto, que si bien se localizó en los primeros sitios en este año ya se había venido intercambiando con aquéllos mercados en menor escala, para lo cual podemos ver el siguiente cuadro que identifica los 10 principales productos que se vendieron a los mercados Europeos en este periodo.

### **Exportaciones México-Unión Europea 1999 10 principales productos**

CAPITULO	PRODUCTO	MONTO (DÓLARES)
27	Combustibles minerales	140,836,456
71	Perlas finas o cultivadas	31,405,917
89	Navegación marítima o fluvial	17,011,713
29	Productos químicos	13,608,620
09	Café, té y yerba mate	13,181,406
30	Productos farmacéuticos	10,446,587
39	Materiales plásticos	8,268,858
84	Maquinaria y equipo	8,120,146
85	Máquinas, aparatos y materiales	8,109,026
90	Instrumentos y aparatos de navegación	7,783,561
<b>Exportaciones totales</b>		<b>362,011,865</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

En cuanto a los principales productos que nuestro país importó de la Unión Europea durante el primer trimestre de este año, tenemos que en primer lugar de importancia se ubicaron la maquinaria y equipo que representaron un monto que llegó a 764 millones de dólares, con un porcentaje del 36% del total, seguidos por máquinas y aparatos con un porcentaje de participación del 12% que representó un monto de 265 millones de dólares y en tercer lugar se localizaron los productos químicos con un monto de 144 millones de dólares, es decir un porcentaje del 7% del total de las importaciones realizadas por nuestro país de la Unión Europea, lo que nos muestra un comportamiento casi idéntico en cuanto a los productos comprados de aquéllos países en los últimos años, como podemos ver en el siguiente cuadro:

**Importaciones México-Unión Europea 1999**  
**10 principales productos**

<b>CAPITULO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>MONTO (DÓLARES)</b>
84	Maquinaria y equipo	764,080,518
85	Máquinas, aparatos y materiales	265,370,340
29	Productos químicos	144,260,740
30	Productos farmacéuticos	88,812,293
90	Instrumentos y aparatos de navegación	86,451,835
87	Vehículos automóviles	76,336,527
73	Manufacturas de fundición	68,684,049
98	Importación de otras mercancías	50,778,967
39	Materiales plásticos	48,079,004
48	Manufacturas de papel y cartón	36,626,479
<b>Importaciones Totales</b>		<b>2,088,651,672</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext.

Este cuadro nos muestra la concentración en el intercambio comercial entre las partes y en específico de los mismos productos que durante la última década se han importado de la Unión Europea, lo que se debe principalmente a que el comercio que se da entre empresas filiales es el que realiza estos movimientos derivados de sus procesos de producción que llevan a cabo y por lo tanto de los insumos y refacciones que necesitan para su elaboración.

Para concluir la parte correspondiente al intercambio comercial entre nuestro país y la Unión Europea, podemos ver el siguiente cuadro que nos muestra los montos tanto de las exportaciones hacia aquéllos países como las importaciones que nuestro país realizó de ellos y el resultado de la balanza comercial para México.

**Balanza Comercial México-Unión Europea, 1990-1999.**  
Millones de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	3,399	4,686	-1,288
1991	3,292	5,712	-2,420
1992	3,299	2,477	-822
1993	2,690	7,287	-4,597
1994	2,713	8,495	-5,782
1995	3,382	6,724	-3,342
1996	2,227	5,477	-3,250
1997	2,242	7,255	-5,013
1998	1,702	8,350	-6,648
1999*	3,637	8,323	-4,686

\* Cifras al mes de Agosto de 1999.

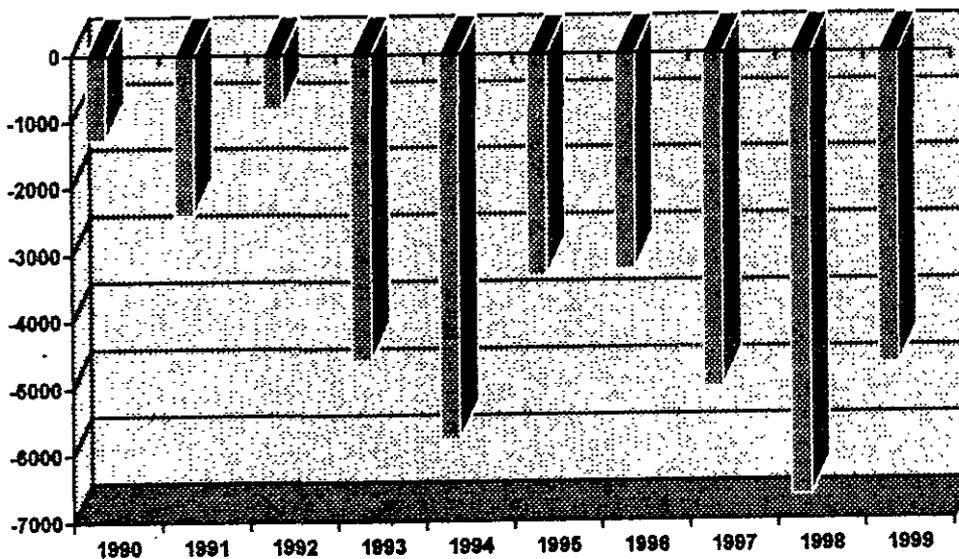
Fuente: Bancomext.

En este cuadro podemos observar las exportaciones e importaciones totales entre México y la Unión Europea durante la presente década. En cuanto a las exportaciones mexicanas tenemos que de 1990 a 1999 nuestras ventas al mercado Europeo crecieron apenas un 7%, pero podemos ver que entre 1998 y 1999 este crecimiento fue del alrededor del 110% por lo que de 1990 a 1998 nuestras exportaciones cayeron casi en un 50% por lo cual el resultado del comercio total fue un creciente déficit comercial para nuestro país con aquella región Europea.

Si observamos los montos de nuestras exportaciones tenemos que para 1990 se situaron en casi los 3,400 millones de dólares, que se mantuvieron hasta 1995 y cayeron entre 1996 y 1998 hasta llegar a los niveles más bajos en este año con un monto de apenas 1,700 millones de dólares, para el año pasado ya alcanzaron los 3,630 millones de dólares, que sin embargo siguen siendo montos pequeños si los comparamos con las exportaciones totales del país que para Agosto de 1999 fueron de alrededor de los 90,000 millones de dólares, lo que representa apenas un 4% de las exportaciones totales de México.

En cuanto a las importaciones que México realizó de la Unión Europea, tenemos que de 1990 a 1999 crecieron un poco más del 75%, pasando por niveles que cayeron de 1990 a 1992 un poco más del 40%, y de este año a 1999 este crecimiento fue de un poco más del 200%. En lo que corresponde a los montos totales de estas importaciones podemos ver que para 1990 nuestro país le compró mercancías a la Unión Europea por un poco más de 4,600 millones de dólares y para 1999 este monto superó los 8,300 millones de dólares, es decir que estos países nos venden mercancías por más del doble de lo que nosotros les vendemos y por esto el resultado del comercio entre las partes es un déficit comercial que ya alcanza casi los 5,000 millones de dólares, como podemos ver en el siguiente cuadro que nos muestra el saldo de la balanza comercial de nuestro país con la Unión Europea.

**Saldo Balanza Comercial México-Unión Europea 1990-1999**  
Millones de dólares



Como podemos ver, el resultado del intercambio comercial con la Unión Europea ha registrado un déficit para México durante toda la década, que pasó de casi los 1,300 millones de dólares en 1990, a casi los 4,700 millones de dólares para Agosto de 1999, es decir un crecimiento del 360% y aun faltando contabilizar el último cuatrimestre de 1999, hecho que se espera revertir en el corto plazo en la medida que nuestras exportaciones puedan aumentar su presencia en aquéllos mercados gracias al acuerdo comercial firmado con ella.

Este déficit comercial con el bloque Europeo puede tener muchos orígenes de los que podemos destacar la concentración de los productos Mexicanos que nuestro país le vende al mercado Europeo, pues históricamente los hidrocarburos se han colocado como nuestra principal producto de exportación ya que ha alcanzado en promedio un 35% de las ventas totales en este periodo, que unido a un desconocimiento del mercado Europeo por gran parte de los empresarios Mexicanos, además de que no se atreven a incursionar en él -nuestras exportaciones las concentran tan sólo 250 empresas que no han logrado que sus ventas aumenten en niveles importantes-, debido a la concentración comercial con los países de América del Norte, ha dado como consecuencia este resultado comercial negativo para el país.

Además si a esto le añadimos la crisis económica que se suscitó en México en Diciembre de 1994, que truncó muchos proyectos tanto en el sector empresarial como en el mismo gubernamental, podemos comprender que algunos planes de expansión comercial se detuvieron por la devaluación de la moneda, lo que ha llevado a un momento de relajación de las relaciones comerciales bilaterales y por ello se espera que se reactiven a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio firmado entre las partes.

En cuanto a los principales socios de nuestro país dentro de la Unión Europea tenemos que, de 1990 a 1999 nuestro primer socio comercial fue Alemania con el cual llevamos a cabo un 29% del comercio total, seguida por España que representó el 18%, Francia se ubicó en tercer sitio con un 14%, con Italia llevamos a cabo un 10% del comercio total y en quinto sitio se ubicó el Reino Unido con el 9% del comercio total realizado con aquella región Europea, con lo que tan sólo con estos países llevamos a cabo el 80% del comercio total realizado con la Unión Europea y el 20% restante lo efectuamos con los otros diez países.

Como podemos ver, tenemos una concentración del comercio efectuado con la Unión Europea con tan sólo cinco de sus miembros y por consecuencia el resto de los países pueden representar mercados donde puedan incursionar los empresarios mexicanos a la luz del Acuerdo Comercial firmado con la Unión Europea, pues se cuenta con un potencial de quince países como socios comerciales que no se han aprovechado plenamente, por lo que el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con todos los miembros tendrá que ser una estrategia que tendrá que aplicar nuestro país para permitir que el sector empresarial mexicano logre colocar sus mercancías y con ello tratar de aprovechar al máximo el mercado que ofrece la Unión Europea.

Por último, en lo que respecta a los principales productos comercializados tenemos que durante estos años las exportaciones de México han estado constituidas principalmente por el petróleo y los combustibles minerales, la maquinaria y el equipo y a partir de 1996 por los productos químicos, aunque debemos mencionar que, en conjunto, el sector manufacturero es el que se está colocando con gran fuerza hacia los mercados de exportación y se espera que esta tendencia se fortalezca aun más con el Acuerdo Comercial firmado entre las partes. Además aunado a esto, nuestro país también está buscando lograr una diversificación de nuestro socios comerciales mediante la negociación de este tipo de Acuerdos de Libre Comercio que le otorguen al país nuevas oportunidades de ingresar a distintos mercados en condiciones preferenciales y con ello tener diversas opciones comerciales para los empresarios Mexicanos.

Sin embargo, estas acciones tendrán que complementarse con planes de fomento para las mercancías mexicanas que deseen venderse al exterior, por lo que seguramente instancias de fomento como Bancomext y la Secofi tendrán que reforzar su trabajo en direcciones de promoción y de oferta exportable con el fin de que se logre que cada vez más empresas tengan oportunidad de acceder a los mercados internacionales.

En lo que corresponde a las importaciones que México ha realizado de la Unión Europea durante la presente década, tenemos que el producto que más compra nuestro país de aquella región es la maquinaria y el equipo, que se ha colocado en el primer sitio de los productos vendidos a México, debido a la importancia de sectores nacionales que requieren de tecnología de punta como el automotriz o el sector químico que necesitan para sus procesos una gran cantidad de insumos, refacciones e implementos para la producción de sus mercancías y los cuales importan de aquellos países para lograr este fin. Este comercio tiene como origen principal el comercio intrafirma que se da entre empresas filiales establecidas en ambas regiones geográficas, que les resulta más accesible el importar o exportar estos insumos para llevar a cabo sus actividades productivas.

También debe esperarse que estas importaciones puedan contribuir para ir modernizando la planta productiva mexicana, no solamente en los sectores que mencionamos, sino que los beneficios alcancen en el futuro toda la planta productiva nacional y con ello se alcance un mayor desarrollo tecnológico que derive en una modernización del país.

### 3.2 NEGOCIACIONES PARA LA FIRMA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

#### **Antecedentes**

La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y La Unión Europea se llevó a cabo como consecuencia de una serie de acciones emprendidas con anterioridad por las autoridades mexicanas que tuvieron el propósito fundamental el dar a conocer a nuestro país en el escenario internacional y de las cuales podemos mencionar la participación de nuestro país en el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento, así como su participación como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y desde luego el ser parte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, junto con Estados Unidos y Canadá, lo que fue el detonador que llevó a la Unión Europea a fijarse en nuestro país y consecuentemente a buscar estrechar las relaciones con nosotros.

Hay que decir que la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte firmado por nuestro país y sus socios Norteamericanos se logró después de años de acercamientos entre las partes, los cuales por diversas razones no fructificaron, pero sin embargo un hecho que marco la pauta para que se empezaran a dar los primero encuentro entre ellos fue el resultado de la visita del entonces presidente Carlos Salinas de Gortari al foro Económico de Davos, Suiza en 1989 y donde al parecer no hubo gran interés en ese momento de parte de los Europeos por negociar un acuerdo comercial con nuestro país con lo que, a su regreso a México se tomó la decisión de negociar un acuerdo comercial con los países de América del Norte en lugar de hacerlo con los países Europeos ante la negativa que se había encontrado en aquella visita, por lo que unos años después se concretó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Por su parte los acercamientos de nuestro país hacía la Unión Europea continuaban y ante la conclusión del Tratado de Maastricht en 1993, México solicitaba que se negociara un acuerdo de libre comercio entre ellos donde además se incluyeran aspectos políticos y de cooperación, es decir un acuerdo como el que ahora se está negociando, sin embargo la contraparte Europea no aceptó la propuesta en ese momento debido a que su atención estaba centrada en sus procesos internos -principalmente en lo que se refiere a la toma de decisiones- más que en sus relaciones con el exterior, con lo que nuevamente el intento de fortalecer las relaciones entre México y aquéllos países quedaba para después.

Posterior a estos años resurgió un interés serio de parte de la Unión Europea en nuestro país derivado, como ya dijimos, de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre nuestro país, Estados Unidos y Canadá, concluido en 1994, por lo que a raíz de ello la Unión Europea propugnó por llevar a cabo un acuerdo comercial con nuestro país con la idea de que se le incluyera en este acuerdo comercial y por lo tanto se les otorgara los beneficios que se les había dado a Estados Unidos y Canadá. Sin embargo esta postura no interesó a nuestro país en ese momento, debido a las circunstancias de lo acordado con sus socios en el sentido de no hacer extensivo el mismo a terceros países.

A partir de entonces el interés que la Unión Europea ha tenido por estrechar los vínculos comerciales entre ambas regiones se ha venido manifestando constantemente y de ello da prueba el documento base sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe aprobado por el Consejo de Asuntos Generales de la Unión Europea en Octubre y Noviembre de 1994 donde se habla de estrechar las relaciones políticas y comerciales con los países de esta región incluido nuestro país. Poco tiempo después, el 8 de Febrero de 1995, la Comisión Europea adoptó el documento "La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México", que recomendaba al Consejo Europeo la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica y de Concertación Política, dicha recomendación fue aprobada en grandes líneas por el Consejo de Ministros de la Unión Europea el 10 de Abril de 1995.

Así mismo, el Consejo otorgó un mandato a la Comisión para preparar las directivas de negociación del nuevo acuerdo<sup>148</sup>, y en este contexto, en este mismo año el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó de manera unánime el texto de la declaración conjunta solemne, acordada entre México y la Unión Europea, que fue firmada el 2 de Mayo de este año (1995) en París, por el exSecretario de Relaciones Exteriores José Ángel Gurría, su homólogo francés, Alain Juppé, y el vicepresidente de la Comisión Europea Manuel Marín, dicha declaración expresa la voluntad política de las partes por formalizar un nuevo acuerdo político, comercial y económico entre ellos.

De noviembre de 1995 a mayo de 1996, los países e instituciones comunitarias se enfocaron a construir una propuesta de consenso que permitiera avanzar en el proceso de negociaciones con nuestro país. En este sentido, centraron sus esfuerzos para vencer la resistencia de un grupo de países que rechazaba el establecimiento de zonas de libre comercio con terceros países, y que consideran a éstas como un acontecimiento en contra en el avance de la liberalización multilateral.

---

<sup>148</sup> *Euronotas*, enero de 1995. p.15

Estos países reticentes encabezados por Francia, pretendieron controlar las atribuciones de la Comisión en materia de negociaciones comerciales; rechazaron las negociaciones bilaterales que concederían ventajas especiales, ya que argumentaban que podrían ser invocadas por otros países en futuras negociaciones de la Unión; además se opusieron a la liberalización del sector agrícola, por las afectaciones que se presentarían en la Política Agraria Común (PAC), incluso han venido manifestando serias reservas por la afectación que el Tratado de Libre Comercio que nuestro país suscribió con Estados Unidos y Canadá ha tenido en la relación México-Unión Europea, y aunque ha sucedido así, sobre todo en la disminución del comercio bilateral, fueron escollos que se tuvieron que superar para hacer notar que se necesitaba lograr un acuerdo comercial similar al firmado con América del Norte para superar esos problemas.

Siguiendo con estos antecedentes de la firma del acuerdo comercial, debemos decir que ante el *impasse* para la aprobación del mandato de negociación en el marco de la presidencia española del Consejo de Ministros y donde se esperaba que se diera luz verde a la propuesta, se tuvo que esperar hasta que la presidencia italiana en el Consejo presentara una propuesta de compromiso el 26 de Febrero de 1995 en el Consejo de Asuntos Generales, en dicho documento se planteó un mandato amplio que se desarrollara en dos etapas, que facultaba a la Comisión Europea para negociar un acuerdo que contuviera un capítulo político y uno de cooperación; mientras que el aspecto comercial se abordaría en el marco de un Comité Conjunto Mixto (CCM), que se encargaría de establecer un esquema de liberalización que incluyera una lista de productos sensibles y tiempos de desgravación efectivos <sup>149</sup> y así fue como el 13 de Mayo de 1995 los Ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea anunciaron un acuerdo interno que reflejaba el consenso entre los miembros de la Unión para presentar una propuesta clara y definida que expresaba sus intereses y los de México para iniciar las negociaciones del nuevo acuerdo, posteriormente el 25 de Junio de 1996, el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó el mandato que autorizaba a la Comisión iniciar contactos formales con el Gobierno de México para la suscripción de un Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política.

Estas directivas consistieron en un mandato que el Consejo da a la Comisión Europea a efecto de que cuente con las facultades necesarias, conforme a derecho comunitario, para negociar el acuerdo con nuestro país. Así, se acordó el inicio de negociaciones para el 17 y 18 de octubre de 1996, tras la presentación formal al gobierno de México <sup>150</sup>.

---

<sup>149</sup> *Euronotas*, marzo de 1995 p.12

<sup>150</sup> Según datos de la *SECOFI*, dirección general para Europa, 1997.

Finalmente el 8 de Diciembre de 1997, en Bruselas, los ministros de relaciones exteriores de los países miembros de la Unión Europea, el Vicepresidente de la Comisión Europea y los Secretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio de México, firmaron en nombre de la Unión Europea y de México el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte y los Estados Unidos mexicanos, por la otra, tras dos años de planeación y negociación.

Es importante señalar que este acuerdo incluye tres partes: una, representada por el Acuerdo Global que es el que se ha firmado hasta ahora, la segunda, un Acuerdo Interino, que finalizará al concluir las negociaciones que se están llevando a cabo y que además representa la parte medular del acuerdo y la tercera parte constituida por las declaraciones conjuntas que las partes realizaron en relación con el mismo, no sobra decir que este nuevo acuerdo reemplazará en su momento al firmado el 26 de Abril de 1991 en Luxemburgo.

Con la firma de este mecanismo se dio inicio de manera formal a las negociaciones para lograr un tratado comercial de mayor alcance entre las partes; para el entonces canciller José Ángel Gurría con estas bases se iniciaba una nueva etapa en la relación entre México y la Unión Europea porque se "establecía un diálogo político amplio y sustantivo, (pues) formaliza la voluntad para crear una zona de libre comercio y amplía la cooperación", además de que, para nuestro país, la Unión Europea "representa una alta prioridad en materia de política exterior"<sup>151</sup>, en una conferencia de prensa sobre el tema dijo que "el nuevo acuerdo con la Unión Europea sería una parte importante de los esfuerzos de México para diversificar sus lazos económicos" y en este sentido explicó también que "México buscaba un socio confiable para crear un frente común contra los intentos de Estados Unidos de dictar la conducta de las demás naciones en el comercio mundial"<sup>152</sup>, en esta misma conferencia agregó, quizás para disipar dudas en cuanto a la tan mencionada cláusula democrática que se había incluido en el acuerdo, y que había sido tema de controversia en el país, que "es necesario que ambas partes renueven su compromiso profundo e indeclinable con la paz, la democracia y los derechos individuales", con este punto se aprobaba la postura Europea así como de diversas Organizaciones no Gubernamentales de incluir un apartado o cláusula relativa al respeto de los derechos humanos y a su determinación dentro del acuerdo comercial, sobre todo a raíz del conflicto en Chiapas y por ende a la observancia que Europa tenía por el conflicto en el país.

---

<sup>151</sup> *El universal*, 9 de diciembre 1997.p22

<sup>152</sup> *El financiero*, 9 de diciembre 1997.p.23

En lo que respecta a la parte Europea, el vicepresidente de la Comisión Europea y encargado de las relaciones con América Latina, Manuel Marín, expresó que con la firma de este acuerdo "Europa afianza su situación en un país ubicado estratégicamente en la frontera entre la América del Norte y la del Sur"<sup>153</sup>, con lo que demostraba el interés por las relaciones futuras con nuestro país derivadas de nuestra situación geográfica.

Los siguientes pasos de aquí en adelante serán, primero la conclusión de la parte comercial -que es la parte más importante del acuerdo-, que ya quedó cerrada, posteriormente la ratificación del mismo por 17 Parlamentos: 15 de los Estados miembros de la Unión Europea, mas el Parlamento Europeo, además del Senado mexicano. Este último así como 11 países miembros ya lo hicieron, se esperaba que en 1999 concluyan las demás ratificaciones sin embargo aun faltan cuatro países por ratificarlo.

Como podemos ver, el camino que han seguido las partes para la firma del acuerdo ha sido largo y difícil sin embargo se espera que para el 1 de Julio del año 2000 ya se pueda poner en marcha.

---

<sup>153</sup> *Ibid.* p.28

## **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea**

Como ya dijimos anteriormente, El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que se firmó en 1997 incluye tres partes<sup>154</sup>, una que es el Acuerdo Global, la segunda que es el Acuerdo Interino que concluirá al final de las negociaciones que ahora se están llevando a cabo y la tercera que está conformada por las Declaraciones Conjuntas que las partes emitieron al momento de la firma.

Así, el Acuerdo en su primer artículo se refiere al "Fundamento del Acuerdo" como a la observancia que las partes deben hacer de los derechos humanos fundamentales para que el desarrollo de dicho convenio sea efectivo, lo cual se contrapuso a la iniciativa -por lo menos inicial- de las autoridades mexicanas de no aceptar esa cláusula como determinante o condicionante para firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea; sin embargo, se tuvo que ceder en esta cláusula específica aunque nuestro país incluyó una declaración respecto a lo anterior donde se hace notar que el hecho de aceptar la observancia de los derechos humanos como soporte del acuerdo es respaldada e incluida en nuestra Carta Magna y no se acepta, por tanto, como una postura unilateral o como condición de los países miembros de la Unión Europea al firmar algún acuerdo con algún país no miembro de ella como en este caso.

En otro apartado del Acuerdo se destaca la importancia de institucionalizar el diálogo político entre las partes para el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, lo cuál al parecer, no lo tenían contemplado las autoridades mexicanas pero al darse cuenta de la importancia que la Unión Europea le ha otorgado a las cuestiones políticas, se acordó tener acercamientos y pláticas importantes en este sentido lo cual beneficiará, seguramente, en las relaciones futuras entre las partes al tener algún medio de acercamiento preestablecido o incluso institucionalizado para discutir cualquier tipo de cuestiones que sean de interés recíproco.

De lo más importante que se puede observar en este acuerdo es el establecimiento de un Consejo Conjunto (CC) formado por los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por otra; que se encargará de coordinar la aplicación de este acuerdo mediante la asistencia de un Comité Conjunto<sup>155</sup> formado por miembros de alto nivel de ambas partes, que en realidad serán los encargados de llevar a cabo las reuniones trabajo que emanen del acuerdo, como son las que se están llevando a cabo para la negociación comercial.

---

<sup>154</sup> Delegación de la Comunidad Europea en México, *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación*, Bruselas, 1997.

<sup>155</sup> *Ibidem*.

Es importante resaltar la importancia que se le da a aspectos de cooperación en este acuerdo en prácticamente todos los ámbitos, alrededor de treinta áreas diferentes de los que podemos destacar la pesca, el medio ambiente e incluso la ayuda en caso de desastres naturales, lo que pone de manifiesto la importancia que se le da a estos aspectos y muestra también la magnitud y el alcance que dicho acuerdo pretende abarcar, aunque se espera que estos aspectos de cooperación no se ubiquen por encima de los económico-comerciales sobre todo por la experiencia que se ha tenido con los acuerdos que anteriormente se han celebraron entre las partes y con ello se logre que el acuerdo comercial sea tan completo como se pueda.

En lo que se refiere a los aspectos comerciales, debemos decir que en el texto del acuerdo sólo se hace referencia a que se deberá dar el comercio de bienes y servicios entre las partes, lo que de entrada resulta insuficiente para lo que espera de él, pues sólo se marcan los mecanismo generales que se deberán seguir en las negociaciones, aunque probablemente esta parte se pensó dejar para el momento en que se desarrollaran los encuentros para discutir las mismas.

Sin embargo ahora que ya terminó la séptima ronda de negociaciones -según los mismos empresarios- no se sabe con exactitud los términos de lo ahí acordado, lo que resulta incierto principalmente para los empresarios mexicanos, ya que no tienen la seguridad de lo que se va a negociar en los temas centrales de dicho acuerdo y los términos de las mismas, incluso reporteros de la prensa mexicana explican que las conferencias de prensa derivadas de las rondas efectuadas en estas semanas son distintas cuando se llevan a cabo aquí en nuestro país y cuando se efectúan en Europa, aquí la información se da a cuenta gotas y por gente de nivel medio, mientras que en Europa esta fluye de manera muy importante y completa por parte de representantes de primer nivel de la Unión Europea, hecho que se le critica a las autoridades mexicanas por la importancia que representa este acuerdo comercial para el país y contra lo que se pudiera esperar, lo parco con que actúan los representantes mexicanos, ojalá que al finalizar las negociaciones este esquema cambie y se den a conocer los términos de las negociaciones comerciales al sector empresarial mexicano, que al fin y al cabo será el encargado de aplicar y aprovechar el acuerdo comercial.

Pasando a las negociaciones comerciales del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación debemos decir que se han llevado a cabo reuniones desde noviembre de 1998 hasta la fecha -agosto de 1999- mediante rondas de negociaciones entre el grupo negociador tanto mexicano como de parte de la Unión Europea aproximadamente cada mes, en las cuales se han mostrado las posturas e intereses comerciales de ambas partes, por lo que han tenido sus diferencias importantes debido a las posturas rígidas que han derivado en que éstas se alarguen prácticamente durante todo este año, incluso no se sabe si concluirán en 1999 o se alarguen hasta el año 2000, aunque en un principio se pensaba llegar a la Cumbre de Río de Julio de este año con todas las diferencias limadas y no fue así, es más el sentir de la gente encargada de las negociaciones -e incluso las autoridades Mexicanas- esperan que las negociaciones no concluyan durante este año y por el contrario se alarguen hasta principios del año 2000.

Es importante mencionar que el Presidente de la República, Ernesto Zedillo designó en Noviembre pasado -un poco antes de que arrancaran formalmente las negociaciones comerciales- al señor Jaime Zabudovsky Kuper, hasta entonces subsecretario de Negociaciones Comerciales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como nuevo embajador de México ante la Unión Europea, quien además está desempeñándose desde entonces como jefe de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio; lo anterior es importante destacarlo ya que seguramente esta designación se debió a que el señor Jaime Zabudovsky cuenta con una amplia experiencia en negociaciones comerciales internacionales ya que fungió como coordinador general de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo que lo pone como la figura central que se encargará de coordinar los trabajos de negociación comercial y de promoción del tratado con la Unión Europea.

En lo que se refiere a las rondas de negociaciones que se han efectuado para concluir el tratado comercial, tenemos que durante la primera efectuada durante el mes de Noviembre de 1998 se dieron los primeros acercamientos entre las partes, además se intercambiaron los textos de los principales temas a tratar con lo que se dieron a conocer los puntos de partida de las negociaciones, para Juan Gallardo Thrurlow, presidente de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior (COECE), lo más importante de esta primera reunión fue que los negociadores mexicanos analizaran cuidadosamente las posturas que presentó la contraparte Europea para alcanzar las mayores ventajas posibles del acuerdo<sup>156</sup>, para los funcionarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -que son quienes dirigen la negociación- al parecer fue una buena reunión como punto de partida de lo que se negociará más adelante.

---

<sup>156</sup> *El Nacional*, 13 de noviembre de 1998. P.18.

La segunda ronda de negociaciones se llevó a cabo del 18 al 22 de Enero de 1999 en Bruselas, Bélgica, en esta reunión se abordaron temas sobre el incremento en los aranceles a las exportaciones provenientes de la Unión Europea aplicados por nuestro país a partir de este mes -entre un 3 al 10% aproximadamente-, el cual trajo como resultado que se afectaran hasta el 66% de las exportaciones totales de aquella región a nuestro país<sup>157</sup>, lo que representó un incremento importante en los impuestos a pagar para los productos provenientes de la Unión Europea. En este sentido la Comisión Europea aprovechó dicha reunión "para animar a la parte Mexicana a revocar dicha medida en el contexto de unas negociaciones cruciales para ambas partes", sobre todo se argumentó que estas medidas son contrarias al espíritu del Tratado Comercial que se está negociando por parte de nuestro país.

Por otro lado, se supo que en esta reunión acordaron que la base de negociación arancelaria serían las tarifas existentes en 1998, y no las actuales que son mayores. En este sentido se acordó que cualquier aumento arancelario por alguna de las dos partes a partir del 1 de Julio de 1998, será "automáticamente eliminado a más tardar a la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio"<sup>158</sup>, lo que en términos arancelarios significó un punto a favor de la parte Europea, pues echaba abajo el alza en los aranceles que nuestro país les aplicaba a sus exportaciones.

En el tema de las reglas de origen ambas partes coincidieron en que debe evitarse que otras naciones se beneficien del acuerdo mediante un trato arancelario preferencial para terceros países, tema en el que autoridades de ambas partes han hecho mención constantemente pues no quieren que los beneficios se desvíen y lleguen a otras naciones. En cuanto al tema de acceso a mercados se supo que se habían logrado progresos notables, sin embargo en cuanto a los parámetros generales de la liberalización del comercio de bienes no se dieron a conocer los términos de lo acordado.

La tercera ronda de negociaciones que se llevó a cabo del 8 al 12 de marzo, también en Bruselas, se dieron a conocer las primeras posturas en cuanto a productos agrícolas y se supo que en principio existían 5 listas de desgravación hasta el año 2008. En esta reunión el tema principal fue el tema arancelario, trascendió que hubo diferencias radicales en cuanto a los periodos de desgravación pues la lista de la Unión Europea concentraba el 46% de los productos, mientras que la lista de México sólo integraba el 27%<sup>159</sup>. De manera general la Unión Europea planteaba dos tiempos de apertura comercial, el primero para principios del año 2000 y el segundo para el 2003, mientras que la parte mexicana planteó tres tiempos; inmediato para el 2003 y otro dos aun por anunciar y donde entrarían los productos mas sensibles, por lo que las diferencias

---

<sup>157</sup> *El Nacional*, 18 de enero de 1999, p.22.

<sup>158</sup> *El Nacional*, 27 de enero de 1999, p.14.

<sup>159</sup> *El Sol de México*, 13 de marzo de 1999, p.23A.

en los tiempos de desgravación arancelaria propuestos eran totalmente diferentes, Europa quería de manera inmediata, una apertura del 80% de la fracciones arancelarias de la industria, un 43% de la agricultura y un 2% de la pesca, el resto entraría tres años después.

Por su parte México ofrecía una apertura inmediata de la industria en un 43%; para el 2003 otro 27%, y el resto para una lista de espera. En el sector agrícola, concede una apertura del 27, 11 y 62 por ciento; y en la pesca, un 46, 45 y un 9%<sup>160</sup>, lo que nos da una idea de las posturas apartadas y con ello la protección que cada parte le guardaba a sus sectores más sensibles.

Para el Jefe de la Unidad de la Comisión Europea para México, América Central y Cuba, Mendel Goldstein nuestro país "no respetó su compromiso adoptado en Enero pasado al alargar los calendarios de desgravación arancelaria", y además dijo que "queremos llegar a tener para ese año (2003) el mismo tratamiento que sus socios del norte"<sup>161</sup> y aquí también existe otra diferencia de suma importancia pues las autoridades mexicanas han argumentado constantemente que no se puede otorgar los mismo tiempos de desgravación que se ofrecieron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo que en posteriores reuniones también se haría referencia a que esta postura mexicana no cambiaría, y en este como en otros puntos, se tendría que hacer presente la negociación para llegar a un punto de coincidencia para ambas partes.

Durante la cuarta Ronda de negociaciones que se llevó a cabo en la Ciudad de México los temas centrales se concentraron fundamentalmente en aranceles y reglas de origen, la propuesta mexicana, según el Secretario Herminio Blanco<sup>162</sup>, se basó en la consulta a los representantes de los sectores productivos y resultó que el 50% de nuestro comercio estaría listo para abrirse ya fuera inmediatamente, cuando entre en vigor el tratado o en el 2003 y esa fue la posición mexicana en esta reunión.

También se comentó que dentro de la desgravación arancelaria, de un total de 1,500 fracciones que se han discutido, 500 serán desgravadas en forma inmediata, 351 son las problemáticas, y 200 las estratégicas para México, una proporción pequeña del total de fracciones que se esperaba salvar sin muchos problemas.

En cuanto a la desgravación de productos agropecuarios, que es de los sectores más sensibles en dicha negociación, México puso sobre la mesa una oferta para establecer cinco periodos de desgravación, 2000, 2003, 2008, 2010 y una quinta lista de espera que tiene que ver con los temas más importantes, pero al parecer no se recibió una respuesta o contrapropuesta a ello.

---

<sup>160</sup> *El Sol de México*, 15 de marzo de 1999, primera plana.

<sup>161</sup> *El Economista*, 16 de Marzo de 1999, p.30.

<sup>162</sup> *El Sol de México*, 13 de abril de 1999, p.12A.

Así, la postura original de México se modificó para estratificarse en cuatro posiciones de desgravación, las cuales se denominaron A, B, B+ y C, afirmaron los negociadores mexicanos. En el primer caso México ofreció la desgravación inmediata de 47.6% de su comercio, lo que representa unas cinco mil fracciones. Sobre la posición B, se pretende desgravar en el año 2003 el 5.1% de la tarifa de importación y en la B+ se liberaría en el año 2005 otro 5.6% de las fracciones arancelarias. En tanto, en la última posición, la C, se abriría en un lapso de diez años 41.7% de las mercancías en nueve cortes arancelarios distintos que iniciarían a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. Con esta nueva propuesta México liberaría de inmediato 52% de su comercio el año 2003, lo cual muestra un cambio en la postura inicial, que aún así no coincide plenamente con la propuesta Europea de desgravar de inmediato un 80% para el año 2000 y el restante 20 por ciento en el 2003<sup>163</sup>, aunque posteriormente se volvería a modificar esta propuesta.

El Embajador Jaime Zabudovsky<sup>164</sup> expuso que la agresividad e inflexibilidad de los europeos en cuanto a la desgravación arancelaria es entendible, quizá por eso se modificó la propuesta original mexicana, pues ve al mercado nacional muy atractivo en el cual los productores de Estados Unidos y Canadá tienen mayores ventajas, pero deben entender que lo ya negociado en el TLCAN es tema que no deben considerar como esquema para este acuerdo y que son acuerdos distintos.

Por su parte Rodolfo Cruz Miramontes, Coordinador de Negociaciones Industriales de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) reconoció que la negociación en materia de prácticas desleales estaba "atorada" debido a que la parte mexicana deseaba que se estableciera un mecanismo de revisión de investigaciones y resoluciones sobre prácticas desleales parecido al capítulo XIX del TLCAN<sup>165</sup> y la parte Europea no lo consideraba necesario.

Todas las diferencias que se dieron durante esta reunión llevaron a pensar en una suspensión de la quinta ronda de negociaciones, aunque afortunadamente no sucedió así, pues ésta se llevó a cabo del 17 al 21 de mayo de 1999, durante la misma se flexibilizó la postura mexicana en cuanto al calendario de desgravación del sector industrial, además se propuso un calendario de apertura para que el 53% de todos los productos industriales Europeos entren sin arancel en el 2003, contra el 47% que ofrecía en abril y la apertura total en el 2007<sup>166</sup>, lo que ponía de manifiesto que en toda negociación comercial a veces se debe ceder algo a cambio, por lo cuál nuestras autoridades flexibilizaron su postura inicial y acordaron estos puntos.

---

<sup>163</sup> *El Economista*, 14 de abril de 1999, primera plana.

<sup>164</sup> *El Sol de México*, 15 de abril de 1999, primera plana.

<sup>165</sup> *El Nacional*, 12 de abril de 1999, p.22.

<sup>166</sup> *El Sol de México*, 20 de mayo de 1999, primera plana.

En esta reunión también se acordó que el nivel de las tarifas aduanales que actualmente México aplica a la Unión Europea se reduzcan hasta llegar a cero en el 2007, con calendarios diferentes por sectores y productos según su capacidad para enfrentar la competencia de Europa.

Se agruparon en cuatro listas, con las fechas en las cuales dichos sectores y productos entrarán al mercado mexicano sin pagar aranceles: inmediatamente tras la entrada en vigor del Acuerdo; 2003, 2005 y 2007. Todos los productos europeos incluidos en la lista de "sensibles" marcada para el 2007, tendrán reducciones progresivas del nivel de arancel, de tal manera que para el 2003 todavía deberán pagar 60% de la tarifa actual para poder entrar a México, e irán bajando en tajadas de 10% cada año siguiente hasta el 2007<sup>167</sup>. Sin embargo, empresarios mexicanos integrantes del llamado "cuarto de junto" señalaron, desde Bruselas, que los Europeos consideraron que si bien la nueva oferta de nuestro país les parecía atractiva, todavía se quedaba corta en sus aspiraciones por lo que, seguramente, se tendría que esperar a que se diera una respuesta a ello y probablemente renegociar esto.

Por su parte el Secretario de Comercio Herminio Blanco destacó que el tema de la agricultura quedaba fuera de la negociación durante esta ronda, pues "es un tema que se discutió, se hicieron presentaciones de los diferentes temas; de pesca, de agricultura y se está avanzando, acercando las posiciones europeas y mexicanas y avanzando en la negociación agrícola"<sup>168</sup>, con lo que se empezaban a negociar los temas mas delicados e importantes del acuerdo.

Sin embargo la Secretaría de Comercio dio a conocer que algunos temas ya se encontraban prácticamente concluidos, como los de competencia, solución de controversias, estándares y normas, compras de gobierno, movimientos de capital, servicios y propiedad intelectual, con lo que se esperaba que fueran disminuyendo los trabajos en reuniones posteriores.

En lo que respecta al sector agropecuario trascendió que prácticamente se habían aceptado las posturas de los negociadores mexicanos en los productos con mayores posibilidades de comercialización, a excepción del arroz. En el caso de los productos tropicales, los cuales en principio fueron colocados dentro de la categoría especial de desgravación arancelaria, no se puso ninguna objeción por parte de los europeos, dentro de estos productos se encuentra el café, mismo que fue colocado para una desgravación inmediata y hasta el momento no se ha manifestado algún problema, y se dijo que "los productos tropicales son los que mayores posibilidades de comercialización tienen en Europa, por lo que una desgravación lenta no interesa a la parte mexicana"<sup>169</sup>, otros productos agropecuarios con ventajas competitivas en el mercado europeo son plátanos frescos o secos, piñas fresca, aguacate fresco, naranjas frescas, uvas frescas,

---

<sup>167</sup> *El Sol de México*, 22 de mayo de 1999, p.20A.

<sup>168</sup> *El Nacional*, 22 de mayo de 1999, p.21.

<sup>169</sup> *El Economista*, 25 de mayo de 1999, sección industria y comercio.

sandía fresca, melón fresco, fresas frescas así como espárragos frescos o refrigerados, tomate, jugo de naranja congelado o simple, claveles, rosas frescas, tabaco -cigarros y cigarrillos-, huevo fresco ,entero y deshidratado y miel natural, por citar los más importantes según el Consejo Nacional Agropecuario<sup>170</sup> .

Sin embargo a lo largo del proceso este Consejo ha considerado que los productos cárnicos, lácteos y granos básicos son los productos más sensibles para México dada la elevada cantidad de subsidios a la exportación con que cuentan los europeos, incluso en rondas anteriores se supo que los negociadores mexicanos estaban proponiendo que se eliminaran los subsidios a los productos agrícolas para poder negociar la desgravación arancelaria para ellos, lo que al parecer resultaba muy difícil que se llevara a cabo sobre todo por la gran cantidad de recursos, mediante subsidios principalmente, que los países de la Unión Europea dirigen a este importante sector como apoyo a sus productores nacionales.

La sexta ronda de negociaciones se llevó a cabo del 16 al 22 de Junio en la Ciudad de México y en ella la Unión Europea mantuvo su propuesta de desgravación inmediata del 80% de los productos industriales, pero aceptó la propuesta de México para desgravar el 20% restante al 2007, bajo la condición de establecer un tope máximo del 5%. De esta forma, el 80% de los productos industriales tendría arancel cero a partir del primer año de operación del tratado, mientras que el 20% restante iniciaría el acuerdo con un arancel del 20%, que se desgravaría paulatinamente hasta llegar a un tope de 5 por ciento en el 2007, lo que significaba bajar aun más los aranceles a los productos nacionales de la propuesta original. La aplicación de aranceles en productos industriales fue una propuesta de la delegación europea, luego de aceptar la respuesta en México, en cuanto a plazos de desgravación del 2005 y al 2007<sup>171</sup> .

En cuanto al sector pesquero Europa quería que la desgravación fuera del 99% para el 2003 y México pedía cuatro plazos, uno de ellos indefinido que brinque la barrera del 2010, sin embargo aun no se llegó a un acuerdo en esta materia. De acuerdo con información del Consejo Nacional Agropecuario durante esta ronda también las partes aceptaron desgravar los productos alcohólicos que tradicionalmente se exportan, como es el caso de la cerveza y el tequila, lo cual impactará positivamente a estos sectores nacionales que ya cuentan con una gran presencia en aquéllos mercados y esto les podrá abrir aun más las puertas a mercados que hasta ahora no han atacado totalmente.

Por otro lado a pesar de los acuerdos logrados en estos temas, la delegación mexicana mostró "inflexibilidad" y no respondió a la propuesta de su contraparte, para aplicar "picos" arancelarios menores a 10%, en productos industriales, afirmó Mendel Goldstein, también dijo que "en este tema y en las reglas de origen es en

<sup>170</sup> *El Nacional*, 25 de agosto de 1999, p.17.

<sup>171</sup> *El Sol de México*, 23 de junio de 1999, primera plana.

donde enfrentamos problemas<sup>172</sup> los cuales al parecer se discutirían en la siguiente ronda de negociaciones en Bruselas en el mes de Julio.

Con respecto al comercio agrícola, el jefe de la delegación europea sostuvo que no debe magnificarse su importancia, ya que representa sólo entre 6 y 8% del comercio total entre las partes, informó también que en el capítulo agrícola existirá una cláusula de revisión que permitirá examinar los productos en los cuales hay sensibilidad, en donde se podrá observar su evolución en dos o tres años. En Europa -dijo- estamos en la reforma de la política agrícola y "no es el momento más fácil para llegar a resultados a nivel bilateral" por lo que se vislumbra que lograr un acuerdo que de beneficios a nuestro país, en este tema en específico, será difícil <sup>173</sup>, con lo que la parte mexicana tendrá que ser muy cuidadosa al negociar estos temas tratando de salvar los problemas que están pasando los Europeos pero sin afectar las propuestas ni mucho menos rehusar a los intereses nacionales.

La séptima ronda de negociaciones del Acuerdo se llevó a cabo del 19 al 23 de Julio en Bruselas, Bélgica, sin embargo vale la pena mencionar que antes del inicio de esta ronda de negociaciones se llevaron a cabo reuniones o prenegociaciones realizadas una semana antes y donde se manifestó cierto entusiasmo por avanzar en temas sensibles como en los tiempos de desgravación arancelaria de ciertos productos agrícolas.

Al término de esta reunión el Secretario Herminio Blanco<sup>174</sup> explicó que México no busca que Europa elimine sus subsidios a los productos agrícolas, pues sería una posición poco realista, la única estrategia es asegurar que estos apoyos no dañen a los sectores agropecuarios e industrial del país, evitando que entren productos al país en condiciones desleales. Otros temas que quedaron pendientes para la próxima reunión fueron los aranceles y las reglas de origen pues la parte mexicana desea asegurarse de que las compañías europeas no utilicen al país como trampolín para llegar a Estados Unidos y la parte Europea quiere asegurarse, por su lado, que las compañías estadounidenses no exploten los aranceles preferenciales del Acuerdo Comercial para utilizar las operaciones en México como trampolín para Europa.

Por otra parte, el señor Goldstein dijo al terminar esta reunión que los estados integrantes de la Unión Europea tendrían que revisar las normas de origen de cerca de 200 productos antes de que ambas partes se reúnan para la octava ronda de conversaciones<sup>175</sup>, lo que significaba -al parecer- que nuevamente se caía en un "bache" en las negociaciones que efectivamente se han pospuesto durante algunas semanas.

---

<sup>172</sup> *Ibid.*

<sup>173</sup> *El Economista*, 23 de Junio de 1999, primera plana.

<sup>174</sup> *La Jornada*, 23 de Julio de 1999, p.29.

<sup>175</sup> *Excélsior*, 26 de julio de 1999, primera plana.

También se supo que durante esta ronda se trabaron asuntos importantes como el de las reglas de origen en el sector textil, químico, automotriz, siderúrgico, así como el cuero y el calzado, al parecer por una falta de voluntad y definición - sobre todo de parte de la Unión Europea- por modificar sus ofertas también en el sector industrial, agrícola y pesquero, por lo que se esperaba que en la próxima reunión programada para el mes de Septiembre se pudiera avanzar en estos temas.

Por su parte Juan Gallardo Thurlow, dirigente de la coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) detalló que en tanto no se defina la Política Agraria Común (PAC) en la Unión Europea, se están concentrando en negociar los productos que no se incluyen en ella, es decir los "no PAC products" que llegan a 60 divididos en las ramas pecuaria, de hortalizas y jugos<sup>176</sup>, por lo que se espera que dentro de este grupo se puedan acercar las negociaciones a productos donde nuestro país pueda competir en los mercados europeos, o se tendrá que esperar hasta que la Unión Europea defina su política en este tema para que puedan avanzar en la negociación en estos rubros, lo que podría parar temporalmente las negociaciones en este sector.

Se esperaba que la octava ronda de negociaciones se llevara a cabo tentativamente del 27 de Septiembre al 1 de Octubre del presente año en nuestro país pero no se efectuó, aun así el Secretario Herminio Blanco dijo que tenía confianza por que se concluyan las negociaciones del acuerdo en víspera de la visita del presidente Zedillo a Bruselas programada para el mes de Octubre lo que tendría que acelerar las negociaciones y por lo que se nota esto no sucederá.

Por lo que se aprecia hasta ahora las negociaciones comerciales han quedado estancadas principalmente por el tema de la desgravación arancelaria y sus tiempos de aplicación en temas sensibles, pues al parecer es donde las partes no se han puesto totalmente de acuerdo por las posturas que se han demostrado en el transcurso de las reuniones anteriores. También el sector agrícola ha sido tema de discusiones, que sin embargo no han llegado a su punto más alto, pues la Unión Europea representa un mercado muy atractivo para este tipo de productos y también representa un gran conflicto por los subsidios que le otorga a este sector y sus efectos negativos que esto podría traer a nuestro país, aunque como dijo el Secretario Herminio Blanco es difícil pensar que la Unión Europea elimine subsidios para que este sector pueda ser negociado en favor de México, por lo que lo más importante será ver el resultado de las negociaciones en este sector.

Otro tema delicado ha sido el de las reglas de origen, pues la postura que las partes pretenden es que no se beneficie a terceros países en dicho acuerdo por lo que las partes tendrán que hacer muy estricta y específica la negociación de estos temas para que ningún país que tenga acuerdos preferenciales con alguna

---

<sup>176</sup> *El Sol de México*, 26 de julio de 1999, primera plana.

de las partes pueda triangular sus mercancías beneficiándose de los términos de este acuerdo comercial.

Sin embargo a pesar de tantas dificultades en las negociaciones para concretar el acuerdo, las partes en este momento tienen confianza para concluirlo este año, por la parte mexicana esto significaría políticamente un acierto muy importante a favor de la actual administración para cerrar su sexenio en un buen nivel, sin embargo de no ser así dicho acuerdo podría verse opacado por las cuestiones de las campañas políticas encaminadas a las elecciones presidenciales del próximo año y donde no se sabe con certeza lo que sucederá en materia política al interior del país.

Parece que el estancamiento de las negociaciones ha derivado de la posición de Europa de lograr la apertura comercial de sus sectores en forma paralela al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con los socios norteamericanos, lo que no ha convencido a los negociadores nacionales, incluso el Secretario Herminio Blanco ha dicho que los acuerdos con América del Norte y el que se está tratando de firmar con la Unión Europea son muy diferentes y por ello, se tiene que negociar este último de manera independiente y acorde a las circunstancias específicas de cada región.

En específico los Europeos pretendían obtener una homologación a los tiempos que nuestro país pactó con sus socios del TLCAN, lo que equivaldría a una apertura total para Enero del 2004, lo que preocupa a muchos sectores como el textil, metalúrgico, vinos y licores y automotriz entre otros.

Vale la pena mencionar que los Europeos no pierden de vista que actualmente 70% de los aranceles con Estados Unidos y Canadá se encuentran eliminados y que, para el año 2004, la eliminación será completa; mientras que la Comunidad Europea tan sólo gozaría en ese tiempo del beneficio de una desgravación de cuando mucho 49% de los productos industriales<sup>177</sup>, es por esto que buscan una desgravación más rápida buscando los mismos beneficios del TLCAN y con ello lograr competir, sobre todo en tiempos de desgravación, con nuestro socios del norte lo que seguramente ya habrán visualizado los negociadores mexicanos para hacer compatibles los dos acuerdos comerciales y con esto obtener mayores beneficios para nuestro país, Europa por su parte tendrá que flexibilizar también su postura en este sentido para que el Acuerdo Comercial se firme durante las siguientes reuniones.

---

<sup>177</sup> *El Economista*, 12 de Abril 1999, p.42.

### 3.3 PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR EXPORTADOR MEXICANO

El futuro de las relaciones comerciales entre México y los países que forman la Unión Europea se pueden analizar desde diferentes puntos de vista, pero lo que es un hecho inobjetable es que estas relaciones deben aprovecharse al máximo y en lo que corresponde al acuerdo comercial en específico tendrá que negociarse lo mejor posible en favor del sector empresarial mexicano.

Por su parte las autoridades gubernamentales Mexicanas encabezadas por la Presidencia de la República, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la Secretaría de Relaciones Exteriores principalmente, tienen expectativas muy positivas para el país por este acuerdo y creen que la conclusión exitosa en la negociación de este multiplicará el intercambio de bienes y servicios y promoverá los flujos de inversión entre las partes, además brindará un marco jurídico transparente que le otorgará certidumbre para el comercio y las inversiones; con lo que se generarán más empleos para los mexicanos.

Como vemos nuestras autoridades parten del hecho de que al lograr este acuerdo comercial con la Unión Europea será un acontecimiento que traerá beneficios en cadena para el país, y sí es un acontecimiento importante pero sólo en principio, por el hecho de que se deberá analizar si puede ser aprovechado en su totalidad por las empresas mexicanas conforme a lo negociado en él y de no ser así, entonces se tendrá que trabajar para que esto pueda darse, incluso debemos pensar si los términos de la negociaciones del acuerdo son conocidos por las partes interesadas, y de aquí partir para que los empresarios nacionales lo puedan utilizar de acuerdo a sus necesidades, pero también de acuerdo a sus posibilidades reales por ingresar a aquéllos mercados.

Lo anterior va dirigido a los empresarios nacionales que en su mayoría se quejan de desconocer de entrada los términos de las negociaciones del acuerdo, otros se quejan de no haberseles tomado en cuenta para negociar sectores delicados o sensibles y quizás la gran mayoría propugnaban por que dicho acuerdo no se llevara a cabo, sin embargo estas posturas ya quedaron en el pasado, pues ya está negociado y firmado en su parte comercial.

Muchos de estos empresarios hacen referencia directa a lo que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus consecuencias que ha traído al país, donde existen también consideraciones encontradas en cuanto a que se evalúen costos y beneficios y se analice que ha dado más al país, beneficios económicos al aumentar las exportaciones hacia nuestros socios o la gran desaparición de pequeñas empresas que no pudieron competir en aquéllos mercados y decidieron ver hacia otro horizonte o bien dedicarse a otras actividades y éste es el punto nodal, evaluar con la experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte los beneficios reales para las empresas nacionales y hacer lo posible por que el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea se aproveche de la mejor

manera por ellas, haciéndolas participes efectivas de los beneficios que puedan derivar de él.

Visto de esta manera, entonces, lo más importante ahora es la posibilidad real que tienen las empresas nacionales para acceder y competir en los mercados Europeos de manera eficiente y las que no lo logren tendrán que ser apoyadas para colocar sus productos en aquéllos mercados, por lo que la tarea de las autoridades va más allá -o tendría que ir más allá- de negociar el acuerdo comercial, necesita planear estrategias integrales en colaboración con las empresas mexicanas para este Acuerdo sea conocido y utilizado eficientemente en favor de ellos mismos y con esto en favor del país.

Por su parte algunos sectores empresarial de nuestro país están convencidos de que este acuerdo les dará oportunidades a muchas empresas para aumentar la colocación de sus productos en aquéllos mercados y está seguro de que aumentarán sus ventas, lo que demuestra interés y seguridad por lograrlo, sin embargo al parecer hace falta esta convicción de parte de muchos empresarios nacionales, por un lado saber que se puede vender diversos productos hacia aquella región y por otro voltear ya no solamente al vecino del norte -si bien es cierto que es un mercado ya muy conocido y ciertamente explotado- sino hacia el viejo continente que también puede ofrecer ventajas competitivas para los productos mexicanos.

Sin embargo, en esta misma línea el Instituto de Relaciones Económicas de América Latina destacó acerca del acuerdo comercial en Enero pasado que "es probable que los beneficios más tangibles de mediano plazo que un acuerdo comercial con México podría ofrecer a la Unión Europea se encuentren más vinculados a la inversión que al mismo comercio"<sup>178</sup>, con lo que entonces la perspectiva que la Unión Europea tiene sobre este acuerdo es similar a la mexicana en cuanto a sus alcances, sobre todo de inversión, en el corto plazo.

Enfocándonos, por otro lado, a los productos que pueden tener ciertas ventajas o posibilidades de colocación en los mercados de la Unión Europea creo se tienen ventajas en los productos que ya se conocen en aquéllos mercados además que, en la actualidad, gran parte del comercio que se da entre las partes es comercio intrafirma -en la actualidad existen en México unas 4,000 compañías con capital Europeo-, el cuál podría aumentar en la medida que sus mercancías gocen de ciertas preferencias arancelarias, es el caso de las manufacturas, el sector químico, el sector automotriz y el sector textil por ejemplo, lo que impactaría positivamente en el incremento de los montos comercializados entre ambas regiones.

---

<sup>178</sup> *El Economista*, 13 de Enero de 1999, p.31.

También existen otros productos prioritarios de exportación con posibilidades de penetración en ese mercado como muebles, artículos de vidrio, alimentos frescos y procesados, bebidas, cuero y calzado, aunque hasta la fecha la participación de estos ha sido pequeña, se debe trabajar para que estos logren consolidarse en aquéllos mercados.

Sin embargo, quien no vea que muchas empresas Mexicanas no están en posibilidades de exportar sus mercancías a aquéllos mercados estará negando sus propias condiciones actuales y del país mismo, ya que la situación económica nacional en el país no se encuentra en su mejor forma, pero lo que es un hecho es que las empresas nacionales tendrán que contar con mayores niveles de internacionalización, competitividad y modernización en sus procesos productivos para poder acceder a un mercado muy competitivo y el punto radica en ver si las empresas nacionales pueden adecuarse a estas características.

Además, aunado a lo anterior tenemos que muchos empresarios mexicanos desconocen el mercado europeo por múltiples circunstancias que van desde la lejanía geográfica hasta la costumbre por hacer negocios con nuestro socios más cercanos -Estados Unidos y Canadá al Norte y hacia el Sur Chile, Argentina y Brasil- por lo que el objetivo será convencerlos para que se interesen en los países de la Unión Europea y logren atacar sus mercados con la mayor seguridad posible.

En lo que se refiere a los sectores económicos mas delicados o sensibles en esta relación comercial se encuentra el sector agrícola, ya que para la Unión Europea la Política Agraria Común (PAC) es de gran importancia para sus miembros por lo cuál designa muchos recursos para su ejecución, lo que implica también mucha protección para sus productores, lo que las autoridades nacionales no ven de buena manera ya que argumentaban -sobre todo al principio de las negociaciones comerciales- que deberían eliminar subsidios con el fin de que no llegaran a nuestro país productos subsidiados que por medio del *dumping* compitieran de manera desleal con los productores nacionales, aunque según datos de la propia Secretaría de Comercio y Fomento Industrial los productos del sector agropecuario no rebasan el 8% del comercio total con la Unión Europea, sin embargo parece que aun las partes no logran acuerdos en el tema, por lo que los productores nacionales deberán estar al tanto de los términos de las negociaciones en este sector sobre todo en lo que concierne a los productos lácteos -principalmente la leche ya que nuestro país es el principal importador de leche en polvo del mundo-, carne -nuestro país año con año aumenta sus importaciones de este producto, y granos no básicos, que son productos que deben encontrárseles cierta complementación entre las partes sin afectar sobre todo la economía nacional.

Por otra parte debemos tomar en cuenta que la Unión Europea también tiene identificados ciertos sectores de mayor interés para ellos, de los que destacan el sector pesquero, las telecomunicaciones, la informática y el petróleo en lo que concierne a la petroquímica secundaria, por lo que no se ve que exista mucho problema en otorgarles ciertos beneficios en ellos puesto que nuestro país no se vería perjudicado en estos sectores, y este es el punto central, llegar a equilibrar los acuerdos comerciales que negocia el país para que no perjudiquen a los sectores nacionales.

Otro punto importante que debemos destacar en favor de los empresarios mexicanos, es la tarea que deben hacer las instancias gubernamentales para apoyar de manera efectiva e integral a las empresas interesadas en los mercados europeos, mediante la descentralización de trámites para la exportación de mercancías, contar con información clara y oportuna, fomentar la oferta exportable de los productos nacionales, apoyar en la medida de lo posible con recursos financieros mediante créditos accesibles a los exportadores y otorgar apoyos fiscales entre otros, por lo que instancias como la SECOFI, BANCOMEXT Y NAFIN tendrán que ponerse a trabajar de manera coordinada con instancias como el CEMAI, la ANIERM y la COECE, y en específico con el sector empresarial del país para lograr el cometido de encontrar que las economías de los miembros de la Unión Europea y de nuestro país logren complementarse de acuerdo a sus ventajas competitivas de la mejor manera y con ello logremos acceder de manera práctica a mercados del primer mundo y que no se quede sólo como parte de un proyecto de sexenio.

Hablando justamente de estos organismos encargados del comercio exterior de nuestro país tenemos que se creó en Abril de este año El Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) el cual se constituyó por el Consejo Nacional de Exportación (CONACEX), la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), el mismo CEMAI, El Consejo Mexicano de Inversión (CMI) y organizaciones aduanales y de maquiladoras, con lo que el nuevo organismo agrupará entre el 75 y el 80% del comercio que hace México en el extranjero <sup>179</sup>, con lo que las expectativas en cuanto a su futuro desempeño son grandes para los exportadores nacionales -y aún los que todavía no lo son- ya que hace falta un ente que aglutine y organice al sector exportador mexicano.

Para Mario Roldan, experto en las relaciones entre México y la Unión Europea del IRELA -organismo dependiente de la Unión Europea-, todo tratado genera, a veces excesivas expectativas en cuanto a desarrollo, generación de empleo, capacidad de crecimiento de comercio, y muchas veces hacen pensar que un acuerdo puede llegar a solucionar problemas estructurales que requieren de otros tipos de solución. Además considera que no ve por donde el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) pueda traducirse en una sensible diversificación del comercio

---

<sup>179</sup> *Reforma*, 15 de abril de 1999, primera plana.

mexicano<sup>180</sup>, lo que pone sobre la mesa un punto de vista Europeo en torno a dicho acuerdo, que dicho sea de paso, no creo que este tan alejada de la realidad principalmente por que las autoridades del gobierno parece que ponen en un segundo término las acciones o medidas que deben implementarse al interior del país cuando se debieran primero llevar a cabo éstas para posteriormente ver hacia fuera de nuestras fronteras, sin embargo depende de la coordinación de empresas y gobierno que esta percepción cambie y se demuestre que el país está listo para lograr una diversificación comercial.

Lo que es un hecho que no debemos pasar por alto es que este acuerdo comercial firmado con los países de la Unión Europea es ya una realidad que está a la vuelta de medio año de ponerse en marcha, se espera que para el 1 de Julio del año 2000 ya entre en vigor, y que ello dará opciones en materia comercial que deberán ser aprovechadas por las empresas nacionales que estén en condiciones de hacerlo para ingresar al mercado más importante del mundo, sin que esto se contraponga con sus planes o actividades comerciales actuales.

Además debemos tomar en cuenta que el Acuerdo de libre Comercio se concluirá en un momento político muy difícil para nuestro país, por la competencia política que se está dando entre partidos políticos para las elecciones presidenciales del año 2000, por lo que, la conclusión del acuerdo tendrá que acelerarse pues de lo contrario podría quedar en un segundo plano por las elecciones presidenciales y se espera en este sentido, que el cambio de administración se lleve a cabo de manera tranquila para que no se den acontecimientos políticos, económicos o sociales que afecten la puesta en marcha del acuerdo.

Por lo anterior parece que en el corto plazo no se verán resultados económicos y comerciales importantes para nuestro país, quizás esto lleve unos cuantos años para poderlo ir ajustando a las condiciones económicas nacionales y posteriormente se podrá evaluar a la luz del tiempo.

---

<sup>180</sup> *Reforma*, 9 de marzo de 1999, p.5A.

## CONCLUSIONES

Las relaciones internacionales en la actualidad implican, entre otros aspectos, una mayor interdependencia entre los sujetos que actúan entre sí; organizaciones internacionales, empresas transnacionales y países que se interrelacionan de manera estrecha en todos los ámbitos; en un mundo que parece cada vez más pequeño debido a que lo que sucede en algún país o región influye directa o indirectamente en el resto del orbe así, de esta manera, nuestro país ha intervenido en este proceso de globalización acercándose a diferentes organizaciones, regiones y países más importantes.

En lo que se refiere al sistema económico internacional es importante decir que está caracterizado por una gran competencia que se da en todos los frentes como el comercial, el financiero y las comunicaciones entre otros, y en lo que respecta al comercio internacional se observa una gran competencia en cuanto a la calidad de las mercancías, precios, servicio y en general niveles de competitividad que los países tienen que cumplir necesariamente para poder hacer efectiva su participación dentro de él.

Es en este marco que se están dando una serie de formas de organización entre los países para hacer frente a esta globalización económica y comercial y que se lleva a cabo mediante la agrupación o asociación entre ellos, la mayor de las veces con países de su misma región geográfica, y tienen como propósito fundamental complementar sus economías para lograr conjuntar mayor fuerza que les permita competir con otras regiones económicas o países, este proceso se ha denominado como "la formación de bloques económicos regionales" así, tenemos que en Asia se ha formado la Cuenca del Pacífico, en América el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en Europa la Unión Europea.

En este sentido tenemos que las relaciones económicas de México hacia el exterior, principalmente durante las últimas dos administraciones, se han dirigido a estrechar los vínculos con las regiones y países más importantes del mundo mediante la negociación de acuerdos comerciales con América del Norte y Europa, que representan nuestro primer y segundo socio comercial respectivamente, con lo que se busca contrarrestar el proteccionismo comercial que se ha dado en el ámbito internacional mediante una liberalización recíproca de productos y con ello favorecer la colocación de mercancías mexicanas hacia esos mercados bajo esquemas preferenciales que nos permita integrarnos y fortalecer las relaciones con nuestros principales socios comerciales.

Como se mencionó anteriormente, durante la administración del expresidente Salinas se logró firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá en 1994, y la actual administración del Presidente Zedillo logró un acercamiento importante con los países de la Unión Europea, no sin antes pasar por muchos problemas y diferencias, que derivó en la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, concluido apenas en Noviembre pasado, entre nuestro país y los 15 países que conforman dicha unión, con lo que ambos acuerdos significaron los proyectos económicos del gobierno en su momento y por ello la importancia que se les ha otorgado en el país ha sido mayúscula, pues se espera que estos instrumentos sirvan para incrementar el comercio con estos países.

Debemos decir que en principio lo que motivó a las autoridades Mexicanas para la negociación del acuerdo comercial con los países de la Unión Europea fue la creciente disminución del comercio total entre las partes a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, por lo que se espera que este sea el detonador que haga que vuelvan a incrementarse estos flujos comerciales y con ello fortalecer las relaciones con nuestro segundo socio comercial.

Uno de los objetivos primordiales que persigue este acuerdo es que México logre establecer un equilibrio real en sus relaciones exteriores, por un lado en el ámbito económico-comercial, contar con más socios comerciales que le permitan tener acceso a mayores mercados para los productos mexicanos y como consecuencia de esto, disminuir la dependencia económica y comercial que históricamente ha mantenido el país con un sólo socio que son los Estados Unidos.

En lo que se refiere al ámbito político, se espera que a raíz de este acuerdo el país logre un fortalecimiento de sus relaciones bilaterales con los países de la Unión Europea derivadas de los encuentros de alto nivel efectuados para la conclusión del mismo y a partir de ahora, seguramente, este diálogo tendrá como propósito el definir posturas sobre temas de interés recíproco como la lucha contra el narcotráfico, sobre cuestiones ambientales o sobre la observancia de los derechos humanos, por lo que las consecuencias de este acuerdo irán más allá de las cuestiones comerciales.

Por su parte, el interés de los países de la Unión Europea por estrechar las relaciones con México se ha hecho evidente a partir de las reformas económicas emprendidas desde la administración Salinista y a su interés por estrechar nuestros vínculos con las principales Organizaciones Internacionales, con lo que comenzó a visualizar a México como uno de los países emergentes más importantes de América Latina.

En lo que se refiere a la importancia del acuerdo comercial para sus miembros, radica principalmente en la posición geográfica de México y a los acuerdos de libre comercio firmados con América del Norte y con algunos países de América Latina por lo que vislumbran a nuestro país como un mercado muy amplio para la colocación y distribución de sus productos hacia el futuro.

Sin embargo, debemos decir que una realidad inobjetable para México es que los Estados Unidos siguen teniendo una posición prioritaria en la política exterior de nuestro país, por diversas circunstancias que van desde aspectos económicos y comerciales como geográficos hasta los de índole político y social, por lo que se prevé que aun con los esfuerzos que nuestro país está llevando a cabo por diversificar sus relaciones con el exterior, los resultados no podrán ser tan importantes ni los beneficios a corto plazo como para lograr que se diversifiquen realmente nuestras relaciones con el exterior. Lo que podrá suceder, sobre todo en el mediano plazo, es que en el aspecto comercial se podrán diversificar los mercados de exportación y en cuanto a las inversiones las fuentes de recursos que arriban al país, pero fuera de esto se espera que pueda pasar algún tiempo para que se logre este equilibrio de manera completa.

Por otra parte, en lo que respecta al Acuerdo Comercial negociado con la Unión Europea y a pesar del escepticismo que existía en el país ante su firma, ya se terminó la negociación comercial y ahora se tendrá que ratificar por los Parlamentos de los 15 países miembro y por el Senado Mexicano, lo cual deberá quedar concluido a más tardar para el próximo mes de Marzo, y posteriormente entrará en vigor -se espera que esto suceda para el 1 de Julio del año 2000- sin embargo se tendrá que dar tiempo a que el acuerdo comercial pueda ponerse en marcha e irse desarrollando las relaciones comerciales para ver sus resultados y observar si efectivamente se pueden fortalecer las relaciones entre las partes, y con ello aumentar los flujos comerciales de nuestro país hacia el viejo continente en la lógica que este sería en el fondo el principal propósito del acuerdo.

También se espera que con la coyuntura actual que se ha dado por la negociación de este acuerdo comercial, motive a los empresarios mexicanos para adoptar expectativas más amplias de los negocios internacionales y con ello no sólo les de la oportunidad de comercializar sus productos con aquéllos países sino que les permita llevar a cabo otro tipo de negocios como son las alianzas estratégicas, coinversiones u otros, por lo que las posibilidades que ofrecerá este acuerdo son amplias, por lo que el trabajo del sector empresarial, en este momento, deberá estar encaminado a planear las estrategias que se pueden aplicar con la contraparte Europea para aprovechar al máximo estas relaciones.

Por lo anterior, se espera que las relaciones comerciales entre México y los países de la Unión Europea se amplíen y se fortalezcan en el futuro a raíz del Acuerdo Comercial firmado entre las partes, pues los anteriores acuerdos negociados entre ellos, en 1975 y 1991, sólo se enfocaban a aspectos de cooperación, que si bien resultaron importantes para algunos sectores del país en su momento, no pudo obtener los beneficios de un acuerdo de libre comercio con el alcance que el actual pretende. En este tenor debemos decir que, en lo que se refiere a la ayuda que México recibía en materia de cooperación, sobre todo económica, se limitará aun más debido a que la Unión Europea ya no considera a México como país en vías de desarrollo sino como de desarrollo avanzado lo que perjudicará a sectores nacionales que recibían estos apoyos y por este motivo deben aprovecharse al máximo las oportunidades del acuerdo comercial para compensar los apoyos que se dejarán de percibir en algunas áreas.

Dentro de estas perspectivas que tiene nuestro país con la Unión Europea debemos destacar que los aspectos financieros resultan esenciales en sus relaciones futuras, primero por que a raíz de la importancia que representa la Unión Europea como nuestra segunda fuente de inversiones, las autoridades mexicanas esperan que en el corto plazo el acuerdo comercial atraiga mayores capitales a nuestro país mediante flujos económicos importantes que incidan directamente en procesos productivos y con ello se logre crear una derrama económica para la economía mexicana.

También resulta importante el futuro que pueda tener la moneda única Europea, el EURO, en su utilización como moneda de circulación entre los países de la Unión y con ello se constituya como una moneda estable que fortalezca la economía de sus miembros y con esto las proyecciones que se tienen en el posicionamiento y fuerza de esta moneda a nivel internacional son importantes pues se espera que sea utilizada en transacciones internacionales o como moneda de reserva lo cual vendrá a influir seguramente en las relaciones económicas con sus socios comerciales y en general en las finanzas internacionales, pues se augura que podrá surgir otra moneda tan fuerte o más que el dólar que podrá competir con él en el escenario internacional.

Es importante decir que con respecto a las inversiones que nuestro país recibe de aquéllos países ha habido un avance sustancial en cuanto a la certidumbre que se les pueda dar a los inversionistas Europeos mediante los Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones (APRIS) -que habían venido exigiendo los Europeos durante toda la década prácticamente- que ya se han firmado con casi todos los miembros de la Unión Europea lo cual demuestra, por un lado, el interés que tienen las autoridades mexicanas por dar confianza a los inversionistas extranjeros y a la vez busca incentivarlos para que hagan llegar mayores

cantidades de dinero a nuestro país que resultan tan importantes para los proyectos económicos nacionales.

Por otra parte en lo que se refiere al sector empresarial Mexicano interesado en incursionar en las actividades comerciales con el exterior deberá contar con apoyos suficientes que les permita lograr su cometido, lo cual desafortunadamente no se ha dado de manera efectiva pues tan sólo un 10% de las empresas mexicanas venden mercancías al mercado Europeo, es decir alrededor de 250 compañías, por lo que este apoyo debe comenzar desde la información completa que les permita conocer las diferentes etapas que conlleva el exportar mercancías hacia el extranjero, y en el caso específico del mercado Europeo deberá contar con asesoría especializada que le despeje las dudas que tengan sobre ese proceso en aquéllos mercados en específico.

Este apoyo deberá ser planeado de manera integral y deberá incluir en primer lugar créditos a tasas internacionales, es decir en condiciones accesibles que les permita llevar a cabo sus transacciones con el exterior y también -según el propio sector empresarial mexicano- se necesita que en colaboración con el gobierno se lleve a cabo una reforma fiscal integral, que quedó pendiente desde el sexenio pasado, que les conceda beneficios fiscales derivados de su actividad exportadora y que al cubrir sus impuestos no les perjudique en sus costos y utilidades con lo que, solamente así, se podrá incentivar a las empresas para que logren expandir sus actividades a los mercados internacionales y lo puedan lograr de manera competitiva.

También parte de estos apoyos tendrán que ir dirigidos a la mejora en la calidad de la infraestructura del país como son los puertos y carreteras pues por su importancia como medio de transporte de mercancías se requiere modernizarlos para que las empresas tengan un acceso efectivo a ellos, pues hasta ahora se han quedado estancados y con ello se pone en desventaja a los empresarios nacionales frente a la competencia externa.

Otro aspecto que resulta indispensable en este tenor es la aplicación del comercio electrónico en el país pues en la actualidad se está utilizando cada vez más para llevar a cabo transacciones comerciales en prácticamente todo el mundo, lo cual está transformando la manera de hacer negocios y por ello es importante que las instancias encargadas del comercio exterior de México instrumenten y apliquen este tipo de mecanismos para que los empresarios lo conozcan, tengan acceso a él y lo aprovechen de la mejor manera para que logren colocarse a la vanguardia del comercio a nivel mundial.

En lo que se refiere a los trabajos que se tienen que realizar derivados de este acuerdo comercial, tenemos que la tarea de las autoridades tendrá que enfocarse a dar a conocer los términos de las negociaciones del convenio a todos los sectores productivos del país, para que en cuanto éste entre en vigor ya sea conocido por ellos e incluso ya se haya trabajado en favor de su mejor aplicación y aprovechamiento, por lo que deberá planearse alguna campaña de asesoramiento encaminada a dar a conocer las características y exigencias del mercado Europeo a los empresarios mexicanos, como lo referente a la calidad de los productos, a las normas sanitarias o ambientales e incluso las más simples como envasado y etiquetado, que exigen aquéllos países para ingresar mercancías a sus mercados, todo ello con el propósito de aprovechar el tiempo con que cuenta el sector empresarial nacional para conocer sus características específicas antes de que se ponga en marcha el acuerdo.

Probablemente los encargados de coordinar estas acciones deban ser los integrantes del Consejo Conjunto que se encargaron de coordinar las rondas comerciales, pues ellos son los que conocen los términos de las negociaciones además que son los que están en contacto directo con el sector empresarial mexicano y podrán ser el enlace con instancias como la SECOFI, BANCOMEXT y el COECE, entre otras, con el fin de ejecutar acciones para que este acuerdo no tome por sorpresa a este sector.

Otro aspecto importante que se dará en el ámbito político de nuestro país en este año es el final del sexenio y se espera que este acontecimiento traiga estabilidad política y económica para el final de esta administración, pues desafortunadamente al acercarse este momento aumenta la incertidumbre dentro y fuera del país derivada de las negativas experiencias históricas que han dejado los cambios de gobierno más recientes, por lo que, es necesario que este cambio de gobierno transcurra en calma para evitar que se de una inestabilidad y con esto las expectativas que se tienen en dicho acuerdo se opaquen, se retrasen o incluso se vengán abajo, como sucedió en Enero de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que vino acompañado con el conflicto armado en Chiapas que causo grandes problemas económicos y sociales al país.

En este sentido, debemos decir que con la experiencia que ha provocado durante seis años de vida el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se requiere que las autoridades Mexicanas planeen políticas comerciales a mediano y largo plazo, aunque los resultados no sean palpables de inmediato, como pueden ser la desregulación en los trámites que los empresarios tiene que realizar para exportar sus mercancías, así como una descentralización de los mismos para que éstos se puedan realizar en las entidades del país y junto con esto trabajar para lograr una

mayor eficiencia en las aduanas nacionales con el fin de hacer más ágil el proceso de exportación y que el sector empresarial encuentren menos trabas en el mismo, lo que le dará competitividad frente a sus socios comerciales. También se espera que la próxima administración federal de continuidad en las acciones de comercio exterior y apliquen medidas que hagan del proceso de exportación un proceso sencillo y que también vigilen el desarrollo de los distintos acuerdos comerciales con que cuenta el país.

Por la importancia que representan para México estos bloques económicos es que se debe estar al tanto de lo que sucede en la Unión Europea en cuanto a su desarrollo interno y también a sus procesos de integración, así como en lo que se refiere a su ampliación pues nuestro país debe asegurar una posición importante en la Unión que pueda representarle beneficios económicos o comerciales a mediano y largo plazo, por lo que el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con sus miembros será fundamental para lograrlo.

En lo que tiene que ver con la estrategia futura que nuestro país tendrá que aplicar para con la Unión Europea, seguramente será el acercarse a todos sus socios más importantes, como lo ha hecho históricamente con Alemania, Francia, Inglaterra y desde luego España por nuestros vínculos históricos; pero también será importante tener acercamientos de primer nivel con los países con los que materialmente no se tienen intercambios comerciales en la actualidad como son Grecia, Finlandia o Suecia, con el propósito de contrarrestar esta tendencia y lograr aumentar los flujos comerciales con ellos, por lo que, se espera que tanto las Embajadas como las representaciones comerciales de nuestro país en aquéllos países tendrán mucho trabajo que realizar para lograr este objetivo y así equilibrar las relaciones económicas con todos los miembros de la Unión Europea y con esto aprovechar un mercado importante que agrupa a 15 socios comerciales.

En cuanto a las mercancías que están en posibilidades de consolidarse en aquéllos mercados, sobre todo en el corto plazo, se espera que sean las que tradicionalmente se han podido vender como los textiles, partes automotrices, productos agrícolas como frutas y legumbres, productos químicos y farmacéuticos y los que de unos años a la fecha se han exportado de manera importante como las perlas finas y los instrumentos y aparatos de navegación, además de que productos como las artesanías y la piel -aunque en menor escala- son reconocidos en aquéllos mercados, situación que debe aprovecharse para poder incrementar su presencia en aquéllos países en favor de pequeñas y medianas empresas que son las que en su mayoría han llegado a exportar estas mercancías a esos países.

Es importante resaltar que la recién concedida denominación de origen al tequila y el mezcal a nuestro país beneficiará a este sector mexicano que ha crecido de manera importante durante los últimos años, por lo que aunado a las desgravación arancelaria total que se concederá a las bebidas alcohólicas en el Acuerdo de Libre Comercio firmado con la Unión Europea, los podrá incentivar para aumentar sus ventas a ese mercado tan importante, que además ya es conocido por empresarios mexicanos.

Para concluir, debemos decir que en la actualidad puede haber muchas discusiones sobre los costos y beneficios que trae el libre comercio para los países, sobre todo para economías medias o emergentes como es el caso de México, sin embargo lo que no se puede pasar por alto es que es una tendencia que la gran mayoría de ellos están instrumentando, aunque con algunos problemas y deficiencias, sin embargo el regresar a los esquemas de economías cerradas es algo que ya no se puede hacer puesto que ningún país se puede alejar de lo que pasa en el mundo, por ello la posición actual de los países es incorporarse paulatinamente a este proceso para lograr el acceso de sus productos nacionales a más mercados.

Sin embargo es importante decir que el libre comercio, como parte de las políticas comerciales aplicadas por los países, no es la solución a los problemas económicos de las naciones sino que es sólo una herramienta que puede ayudar a solucionarlos en la medida que estos acuerdos sean bien aprovechados por los países.

Lo que tampoco podemos soslayar es que las autoridades mexicanas están haciendo su trabajo en cuanto a lograr que nuestro país se interrelacione cada vez más con un mayor número de países y regiones del mundo, pues hasta ahora tenemos firmados ocho acuerdos comerciales de libre comercio con otros países, los más recientes son el Tratado de Libre Comercio firmado con la Unión Europea y el firmado con Israel, con lo que se está tratando de poner sobre la mesa las opciones comerciales con que pueden contar los empresarios del país, sus consecuencias serán el resultado del trabajo conjunto que se logre entre los diferentes sectores nacionales así como de la complementación que se pueda hacer entre las políticas que deben aplicarse al interior del país y las acciones externas que sean instrumentadas por el propio gobierno

La experiencia histórica de nuestro país ha demostrado que el mantenerse cerrado en sus fronteras y a los procesos internacionales no dio buenos resultados durante mucho tiempo, lo cuál no significó una protección del exterior sino alejamos y mejor dicho dejar pasar la evolución de las relaciones económicas a nivel internacional y es por ello que se debe mirar y participar activamente hacia con el exterior y de esta forma ser parte de los procesos económicos a nivel internacional así, se espera que la puerta de entrada al siglo XXI para México sea la opción de diversificación de nuestras relaciones exteriores con la Unión Europea.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASPE, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica. México, 1993.
- BANCOMEXT y Centro de Comercio internacional. *La clave del comercio, libro de respuestas para el exportador*, UNTAD/OMC.1999.
- BLANCO, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México*. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- COMISIÓN EUROPEA. *Europa en movimiento*. Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas. Luxemburgo, 1992.
- COMISIÓN EUROPEA. *Europa en un mundo cambiante. Relaciones exteriores de la Comunidad Europea*. Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas. Luxemburgo, 1993.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Euronotas, *Relaciones comerciales México-Unión Europea*. México, Diciembre de 1993.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Euronotas, *Acuerdo Marco de Cooperación entre México y La Unión Europea*. México, Mayo de 1994.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Relaciones México-Unión Europea. *Comercio Unión Europea- México*. México, Enero de 1995.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. La Unión Europea y México. *Relaciones Unión Europea-México*. México, Septiembre de 1995.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea-México, *Comercio Unión Europea-México*. México, Febrero de 1996.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea-México, *Comercio Unión Europea-México*. México, Septiembre de 1996.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea-México, *Comercio Unión Europea - México*. México, Febrero de 1997.

DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea-México, *Comercio entre México-Unión Europea*. México, Enero de 1998.

DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Euronotas, *El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México*. México, Enero de 1998.

DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. Informe de la evolución de las relaciones Unión Europea-México, *Las relaciones comerciales entre México-Unión Europea*. México, Julio de 1998.

ESTAY, Jaime. *América Latina y México ante la Unión Europea en 1992*. Universidad Autónoma de Puebla. México, 1992.

GONZÁLEZ, Chistian. *La formulación de la Política Exterior de México frente a la firma del Tratado de Libre Comercio: ¿Desplazamiento de la Secretaría de Relaciones Exteriores?*. Tesis, (Lic. en Relaciones Internacionales). Instituto Tecnológico Autónomo de México. México, 1998.

INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS. *Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina*. IRELA, Madrid, 1997.

INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS. *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*. IRELA, Madrid 1997.

OJEDA, Mario. *El surgimiento de una Política Exterior activa*. México, Secretaría de Educación Pública, 1986.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Trade Liberalisation Policies in Mexico*. France, 1996.

ROSELL, Mauricio y AGUIRRE, Pedro. *La Unión Europea Evolución y Perspectivas*. Editorial Diana. México, 1994.

ROZENTAL, Andrés. *La Política Exterior de México en la era de la modernización*. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. *Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades*. SECOFI. México, 1990.

SOLÍS, Leopoldo. *Intento de la reforma económica de México*, El Colegio Nacional. México, 1988.

SOSA, Eduardo. *Intercambio Comercial y de Servicios entre México y España en el marco de la Unión Europea*. Tesis (Lic. en Relaciones Internacionales). Escuela Nacional de Estudios Profesionales "Acatlán". México, 1997.

VILLAREAL, René. *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), un enfoque estructuralista*. Fondo de cultura Económica. México, 1976.

## Artículos

ARELLANO, Leandro. "El ingreso de México a la OCDE", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño de 1994.

ARMENGOL, Gloria. "La Política Exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: La propuesta del cambio estructural", *Relaciones Internacionales*, Núm. 62, México, UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, abril de 1994.

ARRIETA, Judith. "La Política Exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

BERNAL, José Luis. "El impacto institucional del TLC", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño de 1994.

CÁRDENAS, Héctor. "México y la Cuenca del Pacífico" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño de 1994.

CHACÓN, Mario. "Relaciones económicas entre México y la Unión Europea; evolución reciente" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

CHANONA, Alejandro. "Hacia un nuevo sistema de negociaciones internacionales de México" en Lucía Ruiz Sánchez (coord.), *Las negociaciones internacionales*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1995.

CHEN, Jorge. "Las relaciones entre México y Europa hoy" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

DE ICAZA, Antonio. "La política de diversificación: Una apreciación global", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm.44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño de 1994.

DE MATEO, Fernando, "La política comercial de México y el GATT", *El Trimestre Económico*, Vol. 60, Núm. 217, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.

-----, "Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

FLORES, Víctor Daniel. "El ingreso de México a la OCDE", *Comercio Exterior*, Núm 6, México. Banco Nacional de Comercio Exterior, Junio de 1994.

GAYTÁN, Rosa. "La política exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial", *Relaciones Internacionales*, Núm. 58, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, abril-junio de 1993.

GREEN, Rosario. Conferencia Magistral presentada en el diplomado "Las instituciones de la Unión Europea y las relaciones con México", México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1999.

MARTÍNEZ, José Ignacio. "La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", *Relaciones Internacionales*, Núm. 62, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, abril-junio de 1994.

MÉNDEZ, Francisca. "La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 49, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

MONTAÑO, Angélica y Pérez Juan Carlos. "La Política Comercial de la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio con México", *Comercio Exterior*, Núm. 11, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, noviembre de 1998.

OJEDA, Mario. "Las relaciones entre México y la Unión Europea, una alternativa para la diversificación" en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Núm. 165, 1996.

OLEA, Miguel Ángel. "México en el sistema de comercio internacional" en César Sepúlveda (Comp.), *La Política internacional de México en el decenio de los ochenta*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

ORTÍZ, Arturo. "La política económica de México 1988-1992: hacia una evaluación preeliminar", *Relaciones Internacionales*, Núm. 56, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, octubre-diciembre de 1992.

PÉREZ NIETO, Leonel. "El comercio internacional de México: su contexto y algunas consecuencias", *Relaciones Internacionales*, Núm. 61, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, enero-marzo de 1994.

RODRÍGUEZ, Elena y Tóroro Nieto, "¿Ha perdido vigencia la industrialización?", *Comercio Exterior*, Núm. 3, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, marzo de 1999.

ROZENTAL, Andrés. "Relaciones México-Unión Europea", ponencia presentada en el diplomado *Las Instituciones de la Unión Europea y las Relaciones con México*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1999.

ROZENTAL, Gert. "La integración regional en los años noventa", en *Cuadernos de la CEPAL*, Núm. 50, Santiago de Chile, agosto de 1993.

ROSENZWEIG, Gabriel. "La política de México hacia Europa: 1989-1994", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, otoño 1994.

SBERRO, Stéphan. "La Unión Europea como opción diversificadora: un recorrido crítico", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 44, México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, invierno 1995-1996.

SIERRA, Iván. "Cooperación México-Unión Europea", ponencia presentada en el diplomado *Las Instituciones de la Unión Europea y las Relaciones con México*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1999.

TEEN KATE, Adrián y De Mateo Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", *Comercio Exterior*, Núm. 4, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, abril de 1989.

## **Hemerografía**

EL ECONOMISTA, "Pedirá la UE eliminar barreras arancelarias", México, 19 de enero de 1999, pag.31.

EL ECONOMISTA, "¿Por qué un TLC entre México y la UE?", México, 13 de febrero de 1999, pag.28.

EL ECONOMISTA, "Desgravaría México 50% de los aranceles para la UE", México, 15 de marzo de 1999, primera plana.

EL ECONOMISTA, *"En la tercera ronda, mayor apertura de los Europeos"*, México, 16 de marzo de 1999, pag.30.

EL ECONOMISTA, *"México y la Unión Europea, por la definición sobre la apertura"*, México, 12 de abril de 1999, pag.41.

EL ECONOMISTA, *"Acepta el sector agropecuario la postura para el TLC con Europa"*, México, 25 de mayo de 1999, pag.29.

EL ECONOMISTA, *"Pide la Unión Europea a México un arancel tope de 5% después del 2003"*, México, 23 de junio de 1999, primera plana.

EL ECONOMISTA, *"Frenadas las negociaciones México-Unión Europea"*, México, 22 de julio de 1999, primera plana.

EL NACIONAL, *"Interés de la Unión Europea por acelerar la apertura comercial con México"*, México, 10 de noviembre de 1998, pag.20.

EL NACIONAL, *"Temporales y moderados, los aumentos arancelarios, De la Calle"*, México, 12 de enero de 1999, pag.12.

EL NACIONAL, *"Atascada, la negociación comercial con la UE"*, México, 23 de enero de 1999, pag.19.

EL NACIONAL, *"Inflexible la Unión Europea; exige rápida apertura de 80% del comercio con México"*, México, 13 de abril de 1999, pag.11.

EL NACIONAL, *"Modifica México su propuesta de desgravación ante la Unión Europea"*, México, 14 de abril de 1999, pag.12.

EL NACIONAL, *"La agresividad de los europeos no genera crisis, asegura el gobierno azteca"*, México, 15 de abril de 1999, pag.13.

EL NACIONAL, *"Lejos del interés de la UE, la propuesta mercantil de México"*, México, 16 de abril de 1999, pag.12.

EL NACIONAL, *"México ofreció una apertura más rápida a la Unión Europea: Blanco"*, México, 22 de mayo de 1999, pag.21.

EL NACIONAL, *"Nueva estrategia de México para negociar el libre comercio con la Unión Europea"*, México, 14 de Junio de 1999, pag.27.

EL PAÍS, *"Propone Zedillo a Jaime Zabudovsky para Embajador de México en la UE"*, España, 11 de noviembre de 1998, pag.6.

EL SOL DE MÉXICO, *"Tienen México y UE diferencias radicales"*, México, 13 de marzo de 1999, pag.23A.

EL SOL DE MÉXICO, *"Acaba ronda sin acuerdos"*, México, 16 de abril de 1999, primera plana.

EL SOL DE MÉXICO, *"Reconoce la UE oferta de México"*, México, 22 de mayo de 1999, pag.20A.

EL SOL DE MÉXICO, *"Detienen reglas acuerdo con UE"*, México, 26 de julio de 1999, primera plana.

EXCÉLSIOR, *"Sin arancel entrarían a la UE 82% de los productos mexicanos"*, México, 23 de julio de 1999, pag.29.

REFORMA, *"Crece tensión agraria"*, México, 15 de marzo de 1999, pag.10A.

REFORMA, *"Preocupa el freno en reglas de origen"*, México, 26 de julio de 1999, pag.14A.

## **Documentos**

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. *Programa de apoyo integral Bancomext*, 1999. México, enero de 1999.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. *Exportaciones e Importaciones definitivas entre México y La Unión Europea*. México, junio de 1999.

CONSEJO EUROPEO. *Documento de conclusiones del Consejo Europeo sobre las relaciones exteriores de la Unión Europea*, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, diciembre de 1994.

*Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, primer año 1988-1989*, México, Presidencia de la República, Unidad de la Crónica Presidencial-Fondo de Cultura Económica, 1994.

*Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, segundo año 1989-1990*, México, Presidencia de la República, Unidad de la Crónica Presidencial-Fondo de Cultura Económica, 1994.

*Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, quinto año 1992-1993*, México, Presidencia de la República, Unidad de la Crónica Presidencial-Fondo de Cultura Económica, 1994.

DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO. *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.* México, 1998.

EUROSTAT. *Internal and external trade of the EU 1988-1995*, Delegación de la Comisión Europea en México, 1996.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA. *Estadísticas Económicas 1998*, INEGI. México, 1999.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. *Examen de las Políticas Comerciales de la Unión Europea*, OMC. Suiza, octubre de 1997.

SALINAS DE GORTARI, Carlos. *Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994*. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1989.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, México, 1996.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. *Relaciones comerciales México-Unión Europea*. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, mayo de 1999.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *Informe de labores 1994-1995*, SRE, México 1995.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *Informe de labores 1995-1996*, SRE, México 1996.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *Informe de labores 1996-1997*, SRE, México 1997.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *Nota bilateral México-Unión Europea*, Dirección General para Europa. 1997

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES. *Informe de labores 1997-1998*, SRE, México 1998.

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Trade Policy Review*, México, septiembre de 1997.

ZEDILLO, Ernesto. *Plan Nacional de Desarrollo, 1994-2000*. Presidencia de la República, México, 1995.