

91



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"MEXICO Y LA UNION EUROPEA:
DE UN ACUERDO DE ASOCIACION A
UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO
1991 - 2000"

297701

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:

JOSE EDUARDO NEPOMUCENO PEREZ



DIRECTOR: MTO. MIGUEL OROZCO OROZCO

MEXICO, D. F.

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



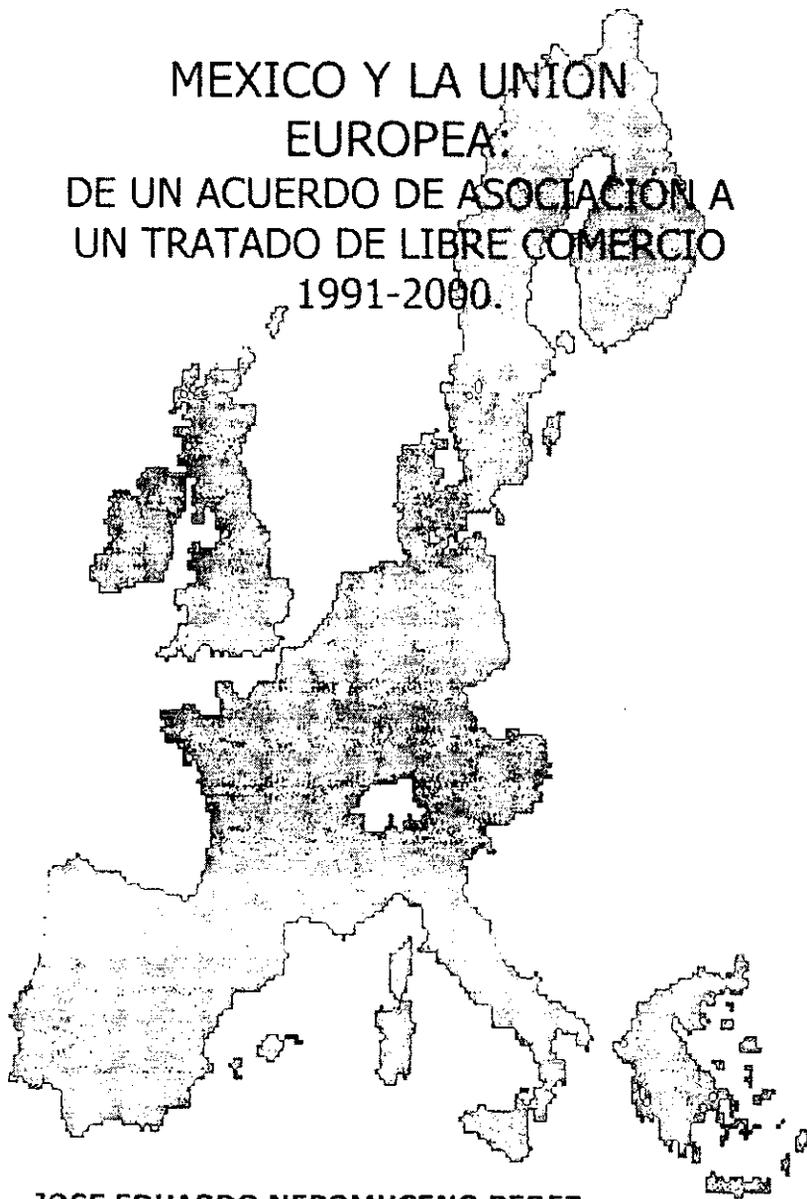
UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

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.

MEXICO Y LA UNIÓN
EUROPEA:
DE UN ACUERDO DE ASOCIACION A
UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO
1991-2000.



JOSE EDUARDO NEPOMUCENO PEREZ

Agradecimientos:

Este trabajo es dedicado a la memoria de *Samuel Nepomuceno Gutiérrez*, una persona a quien admiro por sus valores e ideales, a quien respeto por sus convicciones y la sabiduría de sus consejos, fui bendecido y afortunado al tenerlo como mi guía, mi amigo, mi Padre.

Agradezco a mi Madre *Martha Pérez* y a mi Hermana *Socorro Nepomuceno*, el brindarme su cariño, su paciencia, su tiempo en momentos de crisis y lograr el buen termino de esta etapa en mi vida.

Un especial agradecimiento a mi asesor *Miguel Orozco Orozco* por su guía y sus comentarios tan oportunos para el buen termino de este trabajo.

En mi corazón y en mi mente.

A mi gran familia en especial a mi tía *Eulalia Pérez* por su constante apoyo y oraciones.

A la familia *Camarena Hernández* por su apoyo desinteresado.

A todas aquellas *personas* que intervinieron en mi formación profesional, *profesores y compañeros* de generación.

A la *UNAM* y la *Facultad de Economía* por otorgarme esta oportunidad y permitirme ser parte de su comunidad.

Y finalmente a *Dios*, por darme las fuerzas para continuar.

Gracias.

**MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA:
DE UN ACUERDO DE ASOCIACION
A UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO.
(1991-2000).**

INDICE

INTRODUCCIÓN.		1
I.	PERSPECTIVA HISTORICA DE LAS RELACIONES DE MEXICO CON LA UNION EUROPEA.	3
1.1	Las Relaciones México y la Unión Europea, el Primer Acuerdo, 1975-1990.	5
1.1.1	Los años setenta: El Acuerdo Marco de 1975 y los límites de la relación.	6
1.1.2	Los años ochenta: el protagonismo de la cooperación al desarrollo.	7
1.2	Asimetrías Económicas de la Relación y el Segundo Acuerdo, 1991-1995.	10
1.2.1	El Acuerdo Marco de Cooperación de "Tercera Generación" de 1991.	11
1.2.2	Principales aspectos del acuerdo de 1991.	14
1.3	Un Nuevo Marco de Relación y el Acuerdo de Asociación de 1997.	17
1.3.1	El alcance del Acuerdo y el debate interno de la Unión Europea.	19
1.3.2	Un Acuerdo de Libre Comercio o de "Cuarta Generación"	21
1.3.3	Las discrepancias de la relación con la "Cláusula Democrática".	22
1.3.4	La culminación del proceso: el Acuerdo de Asociación de julio de 1997.	24
II.	RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA.	28
2.1	La Unión Europea y su Comercio Exterior.	28
2.1.1	La Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión Europea.	32
2.2	Relaciones Comerciales entre la Unión Europea y América Latina.	39
2.2.1	América Latina y la Unión Europea en el comercio global.	40
2.2.2	Un menor protagonismo europeo.	42
2.2.3	América Latina y la Unión Europea ante la OMC.	44
2.2.4	Agudización de los desequilibrios comerciales.	45
2.2.5	Las prioridades geográficas del intercambio comercial.	47
2.2.6	Los Acuerdos de asociación.	49
2.3	El Comercio Exterior de México con los Países Comunitarios.	51
2.3.1	México y sus relaciones con la Unión Europea.	53
2.3.2	La Relación Actual.	62
2.3.3	La Inversión Extranjera en las relaciones.	65
2.3.4	Empresas e Inversión de la Unión Europea en México.	69
2.3.5	Las Relaciones Bilaterales	75

2.4 Estructura y Diversificación del Comercio Exterior de México.	116
2.4.1 La estrategia de la diversificación.	116
2.4.2 El papel de las exportaciones	118
2.4.3 La estrategia de un Tratado de Libre Comercio.	120
III. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO Y LA UNION EUROPEA.123	
3.1 .El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, un Tratado Económico, Político y Social.	123
3.1.1 El proceso de negociación.	124
3.1.2 Fin de la negociación.	131
3.1.3 Firma del Acuerdo de Libre Comercio (TLCUEM).	134
3.1.4 La visión de Europa.	135
3.1.5 La visión de México.	136
3.2 Análisis de sus principales apartados; Ventajas y Desventajas para México.	139
3.2.1 Contenido del Tratado.	140
3.2.2 Reconocimiento de asimetrías.	141
3.2.3 Acceso a mercados.	141
3.2.4 Comercio de Servicios.	148
3.2.5 Disposiciones Generales.	151
3.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y La Unión Europea. Principales aspectos y diferencias.	155
3.3.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).	156
3.3.2 El TLCAN y la Economía Mexicana.	158
3.3.3 Ventajas y desventajas del TLCAN.	166
3.3.4 La Diversificación Comercial.	168
3.3.5 La Visión de México	170
3.3.6 La Visión de Estados Unidos.	171
3.3.7 La Visión de Europa.	172
3.3.8 El TLCAN: Tratado o Acuerdo.	173
3.3.9 La Unión Europea y el TLCAN.	174
3.3.10 TLCUEM vs. TLCAN.	177
3.4 Perspectivas de la Relación México y la Unión Europea.	181
CONCLUSIONES.	188
BIBLIOGRAFÍA GENERAL.	195
GLOSARIO	202
ANEXOS.	203

INTRODUCCIÓN.

El conocimiento y reflexión sobre las causas y los efectos de la regionalización y de la globalización de la economía internacional, son elementos esenciales para el entendimiento de lo que acontece en las economías nacionales. Al respecto, interesado en seguir de cerca las transformaciones que experimentan la economía internacional, América Latina, y particularmente México. Se realiza esta investigación analizando la evolución del proceso de Libre Comercio entre México y la Unión Europea desde la perspectiva de nuestro país, en el periodo de 1991-2000.

Las relaciones en el pasado se realizaban en un sentido regional y proteccionistas, en la actualidad tienden a mantener una apertura en el intercambio entre países o regiones con el resto del mundo. El proceso de globalización y la liberalización del comercio mundial ha constituido una prioridad central para México, dada su calidad exportadora. Un país con un gran mercado interno produce y requiere una participación activa en el comercio internacional para elevar la tasa de crecimiento, por lo que la expansión de los mercados constituye un requisito indispensable.

Dada esta situación México y la Unión Europea han manifestado la intención de realizar un mayor acercamiento en las relaciones comerciales, pero con un proyecto de asociación mucho más amplio que permita a nuestro país ser participe de una reestructuración política y económica más profunda.

La Unión Europea y su estudio constituye una pieza clave en el contexto internacional para el entendimiento del fenómeno de la regionalización, es decir, la otra cara de la globalización y es de gran interés para América Latina y México. No sólo se trata del bloque económico y comercial de mayor peso en el mundo, sino que además el proceso de integración económica experimentado por la Unión Europea desde sus orígenes hasta la actualidad, permite ilustrar con mayor precisión la regionalización del comercio y de la economía mundial. La Unión Europea adquiere un significado particular ya que se trata del ejemplo más sólido de un grupo de economías nacionales, actualmente quince, dispuestas a sumar esfuerzos para el logro de objetivos comunes.

El análisis de las circunstancias nacionales e internacionales que han motivado un mayor acercamiento en las relaciones económicas, comerciales, políticas y sociales entre México y la Unión Europea, han sido el punto esencial para un acercamiento en la relación, este proceso que ha llevado una constante evolución, se estableció los primeros pasos para lograr un Acuerdo Global en 1997 que posteriormente llevaría a un Tratado de Libre Comercio en el 2000. Donde se evidencian las relaciones de ambas regiones con sus respectivas asimetrías, en la búsqueda de una mayor diversificación de nuestra economía en específico, de tipo comercial, financiero, tecnológico y político. Donde la Unión Europea representa, en el marco de la globalización económica uno de los pasos más importantes de nuestro país en la política económica exterior.

En un primer apartado se analiza las relaciones de México ante la Unión Europea en los distintos marcos generacionales de cooperación y desarrollo, donde se manifiestan las

discrepancias y las propias asimetrías económicas de ambos. Sin embargo las necesidades de la economía mundial, han hecho extensiva para México y la Unión Europea una cooperación regional más amplia y que no se limite a los acuerdos o aperturas negociadas bilateralmente.

En un segundo apartado se analiza las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, en un entorno internacional caracterizado por la regionalización y la globalización. Las relaciones entre México y la Unión adquieren en ese sentido un papel relevante. Se analizan aspectos de suma importancia para la economía mexicana, como las relaciones comerciales, la inversión productiva procedente de esa región y por supuesto, la cooperación científica y tecnológica. El nuevo acercamiento de la Unión Europea hacia América Latina, y en particular hacia México, representa un nuevo esfuerzo por situar las relaciones entre América Latina y Europa en un contexto de mayor dinamismo económico y presencia política con igualdad entre socios y en contra del unilateralismo, en una zona en la que los europeos desean jugar un papel de mayor relevancia internacional.

El tercer apartado se analiza el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea en un marco amplio y propositivo. La posibilidad de una mayor diversificación de la economía mexicana, así como la continua dependencia regional con Estados Unidos. Además la visión del TLCAN y la Unión Europea; y la posibilidad de un mayor mecanismo de intercambio entre ambas regiones y el análisis de ambos mercados para México. Esto nos permitirá determinar las perspectivas de la nueva relación de México y la Unión Europea en términos de un Tratado de Libre Comercio con sus beneficios y las propias implicaciones que conlleva para nuestro país.

Sin embargo, a pesar que el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea nos permitirá tener una mayor interacción del sector externo, al mantener alternativas de mercado y de diversificar la economía en el aspecto comercial, tecnológico, financiero y político en busca de un desarrollo y crecimiento para el país en el largo plazo; esto no será suficiente para disminuir sustancialmente la dependencia que nuestro país mantiene con Estados Unidos, ni las propias tendencias que se mantienen dentro de la zona del TLCAN. Un aspecto que se puede destacar es, que a diferencia del TLCAN, el Tratado con la Unión Europea es de mayor alcance, más integral y no sólo restringido a cuestiones económicas, pues conllevan cuestiones de tipo político y de orden social. Además se puede observar que la participación de México como parte esencial del comercio en América Latina es cada vez más trascendente.

CAPITULO I.

PERSPECTIVA HISTORICA DE LAS RELACIONES DE MEXICO CON LA UNION EUROPEA.

Los Países Europeos y América Latina han mantenido desde el encuentro de ambos mundos una estrecha relación de tipo político y económico, que ha trascendido esencialmente con México. Además Europa mantiene relaciones económicas y políticas con África en sus ex-colonias, al igual que en el Caribe y las Islas del Pacífico. Esto ha permitido dar un seguimiento más completo a las relaciones y los términos que se han establecido en materia de cooperación y política comercial exterior, que por una parte extiende la Unión Europea y sus países miembros, y por otra América Latina y en el caso en específico de México.

La conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957 y los subsecuentes pasos de su integración, han logrado la formación del principal bloque económico consolidado en la economía internacional actual. Por tal motivo las relaciones de México con a Comunidad Europea se han visto, además de sus lazos históricos, con un mayor dinamismo en términos de cooperación y desarrollo comercial de ambas partes. Sin embargo este proceso ha sido lento y no muy difundido dadas las características evolutivas que han marcado la economía internacional a finales de siglo y que han marcado las políticas nacionales de los países.

Los primeros intentos de establecer relaciones por parte de México hacia la CEE, se presentaron con la apertura de negociaciones establecidas en Bruselas a partir de 1960 con la reciente creación de la CEE, siendo un proceso histórico debido que después de la Segunda Guerra Mundial, eran los primeros pasos que se establecían para iniciar relaciones con el exterior, en especial con Europa.

Durante el periodo de Adolfo López Mateos (1958-1964) las relaciones de México solo se habían distinguido con el trato comercial hacia Estados Unidos, pero conforme se iban restableciendo la Europa Occidental de postguerra esta comenzó a interesarse en el modelo de desarrollo hacia el exterior que comenzaba a gestarse en nuestro país.

Los principales aspectos que distinguen este proceso es el propio carácter de política exterior que se llevo a acabo en México, es el fin del modelo de industrialización, basado en la sustitución de importaciones, dando lugar al esquema de desarrollo hacia fuera en la promoción de las exportaciones.

En el posterior sexenio de Luis Echeverría (1970-1976) se estableció como principal objetivo de política económica, el sector externo, con la búsqueda de mercados en las diversas regiones del mundo. La política exterior a partir de este momento era de manera pasiva hasta finales de los setenta y entonces se inicia una política exterior activa.¹

¹ Ojeda Mario; México: el surgimiento de política exterior activa, México 1986 SEP.

Dentro de esta política exterior se presentó en el plano comercial el primer acercamiento de México con Europa al establecerse la firma del primer Acuerdo de Comercio y Cooperación en Julio de 1975.

Durante el gobierno de López portillo (1976-1981) las relaciones políticas entre México y la Unión Europea mantuvieron un entorno político más acentuado, dadas las características del primer acuerdo, un ejemplo de esta iniciativa política se presenta en 1977, donde México se ofreció como sede para la Tercera conferencia interparlamentaria CEE y América Latina. Y con el objeto de reiniciar el diálogo Norte – Sur, se celebró en Cancún una reunión cumbre en octubre de 1981, la cual permitió conjuntar 22 países y jefes de Estado europeos, siendo el principal antecedente para colocar a nuestro país con el liderazgo de un país en desarrollo. Sin embargo este proceso del manejo de la política exterior de México no fue exitosa dada la nueva coyuntura internacional y de interdependencia que se presentaban en el exterior.

Se puede considerar que la relación con Europa en la década de los ochenta, se concretó al aspecto económico. Uno de los aspectos principales fue el manejo de la deuda adquirida con los países miembros del Club de París y la banca privada. Como resultado de la crisis económica, México adoptó un nuevo modelo de desarrollo "hacia afuera" que se basó en la apertura comercial y en la búsqueda de inversiones, lo que permitió inversión extranjera directa procedente de los países comunitarios a lo largo de la década, no obstante del proceso de estancamiento económico por el cual atravesó nuestro país.

En lo que respecta al comercio y la cooperación, la visita oficial del presidente De la Madrid a Bruselas en 1985, permitió una mayor concertación con los Estados miembros para el ingreso de México al GATT. Así se iniciaron diversos proyectos en áreas que no se contemplaron en el acuerdo de 1975, como en sectores de energía y telecomunicaciones. En 1986 se creó una subcomisión científico – tecnológica, bajo la cual México alcanzó uno de los primeros lugares entre los países en vías de desarrollo.

En este mismo año de 1986 se utilizaban los llamados "círculos concéntricos" con el objetivo de establecer prioridades en las relaciones económicas y políticas. Mientras Europa edificaba su Mercado Único, el primer círculo de países de alta prioridad, lo constituían los países de la Asociación Económica y de Libre Comercio (AELC), con quien cada uno de ellos se beneficiaba de un Acuerdo de Libre Comercio, sin ser miembros de la Europa Comunitaria, con pleno derecho para evitar compromisos políticos, sobre todo en lo que se refiere a la soberanía.

Austria, Finlandia, Suecia y Suiza eran países neutrales, Noruega e Islandia miembros de la AELC, que tenían problemas para adherirse a la Europa Comunitaria, bajo los preceptos del Tratado de Roma. Con el temor de estos países ante la perspectiva del Mercado Único, hizo que conservaran las ventajas adquiridas por medio de la negociación del Espacio Económico Europeo (EEE). Sin embargo, durante las negociaciones, estos países se dieron cuenta que era imposible conservar las ventajas económicas sin adquirir compromisos políticos, motivo por el cual poco a poco fueron solicitando la adhesión a la Europea Comunitaria.

Durante sus primeros años la CEE en los años sesenta, África constituyó un polo de atención dados los lazos coloniales que prevalecían y por ser un ambiente rico en materias primas y poco explotado. Para la década de los setenta, estos países se beneficiaron de una buena ayuda financiera, de un libre comercio no recíproco con Europa y de un diálogo político constante. Sin embargo, este interés de la Europa Comunitaria decreció y se fue hacia los países de Europa del Este y del Mediterráneo, conformando el segundo círculo de prioridades.

De esta manera América Latina se encontraba relegada a un tercer y último círculo que comparte con los países asiáticos. Hasta los años setenta, estos países se denominaban como "no asociados", siendo hasta 1986, cuando se denominaron como países en vías de desarrollo a América Latina y Asia. Hasta los años ochenta, no existían relaciones especiales entre la UE y AL, fuera del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), manejado en el GATT. El deseo de la Europa Comunitaria por formalizar sus relaciones con América Latina y Asia fue coincidencia ante el proceso de la UNCTAD y en el diálogo Norte - Sur, con la crisis de América Central y con las adhesiones de España y Portugal a la Comunidad en 1986.

Las relaciones de la Europa Comunitaria con América Latina comenzaron 30 años después de las ya establecidas con otros países en vías de desarrollo. En el ambiente político, el Grupo de Río contribuyó desde 1986 a consolidar un diálogo político entre la CE y América Latina el cual se institucionalizó en 1990, la importancia de este Grupo reside en que es el único foro de alto nivel, en el cual América Latina presenta posiciones comunes ante la CEE. Para finales de los ochenta, surgieron cambios profundos en el orden europeo que propiciaron un nuevo ajuste de las relaciones, en especial entre México - CE; la caída del comunismo en Rusia y el Fin de la Guerra Fría.

De la misma manera, con el ingreso de España y Portugal a la CE en 1987 y por la activa gestión de estos países, para fortalecer las relaciones con América Latina, se estableció con una mayor cooperación Financiera y Técnica. En este marco, se llevó a cabo la primera visita a México en noviembre de 1989 del Comisario Europeo Matutes, encargado de las relaciones con América Latina, en la cual se inauguró la Delegación de la Comisión Europea en la Ciudad de México con carácter de embajada.

1.1 Las Relaciones México y la Unión Europea, el Primer Acuerdo, 1975-1990.

Los primeros contactos institucionales entre la Comunidad Europea y México datan de los años sesenta y fueron fruto de la "política exterior activa" y la diversificación de relaciones impulsada por el Gobierno mexicano.²

En los setenta, la incipiente política de cooperación de la Comunidad contribuyó a intensificar e institucionalizar estos contactos mediante el Acuerdo Marco firmado el 16 de septiembre de 1975. En vigor durante quince años, este instrumento fue sustituido por un nuevo Acuerdo de "tercera generación" suscrito en 1991.³

² Ibid p. 124

³ Acuerdo entre la CEE y los Estados Unidos Mexicanos. Reglamento (CEE) n° 2411/75 del Consejo, del 16 de septiembre de 1975, DOCE n° L 247/28-34, 23 de septiembre de 1975. Decisión del Consejo del 7 de

A lo largo de este periodo la intensidad de las relaciones y el contenido de la agenda han atravesado distintos momentos. Entre 1975 y 1979 México intentó afirmar sus objetivos comerciales en el seno de la Comisión Mixta. Debido a la falta de resultados concretos, entre 1980 y 1983 las relaciones descendieron a un nivel mínimo. Desde 1984 se produjo una reactivación de los contactos y, al dejar México temporalmente a un lado sus demandas comerciales, la agenda se concentró en la cooperación económica.

1.1.1. Los años setenta: el Acuerdo Marco de 1975 y los límites de la relación.

El Acuerdo de 1975, muy similar a los acuerdos "de primera generación" firmados por la CEE con Argentina, Brasil y Uruguay en el periodo 1971-1974, tuvo como objetivo la expansión de los intercambios comerciales. Para ello, ambas partes se concedieron el trato de Nación más Favorecida (NMF), y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial.⁴

El primer Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE, anunciaba como principales objetivos: (i) Desarrollar y equilibrar el comercio recíproco, (ii) Ampliar la cooperación comercial y económica entre las partes. Por vez primera este acuerdo establecido por México, preveía la cooperación económica y no era exclusivo en materia comercial, ya que alentaba las inversiones, la transferencia de tecnología, así como el contacto entre empresarios, y otros aspectos en materia de cooperación.

También se estableció una Comisión Mixta como mecanismo de diálogo institucionalizado donde las negociaciones mantuvieron amplias expectativas en ambas partes. Las relaciones entre México y la Comunidad Económica Europea, sin embargo, estaban sujetas a condicionantes estructurales en el Sistema General de Preferencias que frustraron muchas de ellas. Ello se reflejó en su reducido alcance material, especialmente en el ámbito comercial, y en las dificultades aparecidas en su aplicación.

México obtuvo el trato Nación Mas Favorecida (NMF) --un elemento de cierta importancia, ya que hasta 1986 México no se integró en el GATT--, pero sus expectativas de acceso preferencial al mercado comunitario no se materializaron. Sus negociadores no lograron alterar la jerarquía de preferencias comerciales de la CEE, y las exportaciones mexicanas siguieron sujetas al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario.

El acuerdo, por su limitado alcance, tampoco podía dar lugar a un régimen de acceso más favorable a los recursos naturales mexicanos --particularmente al petróleo--, ni a un régimen de protección de las inversiones europeas en México. En ambos temas los intereses comunitarios chocaban con las políticas nacionalistas de desarrollo aplicadas en México.

Tras la entrada en vigor del Acuerdo, los representantes mexicanos solicitaron reiteradamente la inclusión en el SPG de productos que la CEE consideraba "sensibles" y

octubre de 1991 relativa a la celebración del Acuerdo Marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos, firmado el 26 de abril de 1991. DOCE nº L 340/1-16, 11 de diciembre de 1991.

⁴ Sobre las características y alcance de estos acuerdos, ver el análisis de Ashoff 1989, p. 61.

que estaban sometidos a cuotas, aranceles y otras barreras no arancelarias. La Comunidad no accedió a estas peticiones argumentando que no se hacía pleno uso del SPG, la Comisión se limitó a proponer la celebración de encuentros de empresarios y cursos de formación para promover un "mejor uso" del mismo, y la ampliación de la cooperación a ámbitos como la energía, la ciencia y la tecnología y el turismo.⁵

Por otra parte, el principal objetivo del Acuerdo --alcanzar "un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible"-- fue difícil de alcanzar. Entre 1975 y 1980 se produjo un fuerte crecimiento del comercio, las exportaciones mexicanas, dominadas por el petróleo, crecieron más rápido, pero México no logró eliminar su crónico déficit comercial con la CEE. Las exportaciones mexicanas a la CEE pasaron de 281 millones de dólares en 1975 a 2,378 millones en 1980, y las exportaciones comunitarias a México de 1,152 millones en 1975 a 2,643 millones en 1980. En todo el periodo la balanza comercial fue desfavorable para México, con un saldo negativo de 871 millones en 1975 y de 999 millones en 1979.

En 1980 se registró un cambio de tendencia debido a la creciente escasez de divisas --preludio de la crisis de la deuda - que afectaba a la economía mexicana. Las barreras proteccionistas comunitarias serían, según México, la principal causa de estos desequilibrios. Hay que señalar, sin embargo, que también se debieron a la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y al "sesgo antiexportador" de la estrategia mexicana de desarrollo.

En noviembre de 1979, en la III reunión de la Comisión Mixta, ambas partes constataron que los objetivos del Acuerdo no se habían logrado. Este órgano no se reunió en los cuatro años siguientes debido a la frustración producida por los escasos resultados del Acuerdo y el patrón de relaciones comerciales, desfavorable para México.⁶

También influyó la orientación de la política exterior mexicana. Respaldada por el auge petrolero y centrada en la diplomacia multilateral y el liderazgo del G-77, en este periodo no situó a la CEE en un lugar prioritario.

1.1.2. Los años ochenta: el protagonismo de la cooperación al desarrollo

En 1983 se restablecieron las reuniones de la Comisión Mixta y comenzó una etapa de mayor entendimiento. Varias son las razones que explican este cambio: en primer lugar, la estrategia de desarrollo y la política exterior mexicana se orientaron hacia posiciones más pragmáticas; en segundo lugar, la participación de México en el Grupo de Contadora y en el "diálogo de San José" frente a la crisis centroamericana facilitó el acercamiento de posiciones políticas con Europa. En tercer lugar, la crisis de la deuda produjo un cambio muy visible en las relaciones comerciales.

A partir de 1981 la balanza comercial arrojó saldos positivos para México, llegando en 1984 a un superávit histórico de 3,033 millones de dólares. Esta situación favorable se mantuvo hasta 1989. Este cambio se debió al aumento de las exportaciones mexicanas a

⁵ Durán Esperanza. Mexico's relations with the European Communities, en IRELA, Madrid. Doc. No. 3 1992.

⁶ Ibid; p. 14.

Europa y sobre todo a la espectacular caída de las importaciones procedentes de la Comunidad, afectadas por las drásticas medidas de ajuste con las que México enfrentó el período de crisis de mediados de los ochenta.

Otro cambio a destacar es la diversificación de las exportaciones a la CEE. Entre 1984 y 1989 la participación del petróleo y derivados que descendió del 85% al 49%, y se registró en el mismo período un fuerte aumento de las manufacturas.

Estos hechos debilitaron las demandas mexicanas de apertura comercial, y se prestó más atención a la cooperación económica: en 1985 se inició la cooperación en materia de energía y en 1987 México accedió a la red Business Cooperation Network (BC-Net) de cooperación empresarial. Se iniciaron programas de promoción comercial y de ciencia y tecnología. La cooperación comunitaria con México entre 1979 y 1984 ascendió a 2,2 millones de Ecus⁷, y en 1985 y 1989 se estimó en 33 millones.

En la VIII reunión de la Comisión Mixta, en julio de 1989, las partes reconocieron los resultados positivos de los programas de promoción comercial y cooperación empresarial, que fueron ampliados; creando con ello el Consejo Empresarial México-Unión Europea, y se inauguró una Delegación de la Comisión. Constatando que muchos de los nuevos programas no estaban contemplados por el Acuerdo de 1975, y se decidió iniciar las negociaciones para un nuevo Acuerdo.⁸

Por la parte comunitaria, la conclusión de un nuevo Acuerdo Marco se insertaba en el proceso de renovación de la política comunitaria de cooperación con América Latina.⁹

Esto permitió respaldar la política de apertura del Presidente Salinas (1988-1994) y, según se planteó después, mantener los vínculos con México en la perspectiva de un TLC en América del Norte. Por parte de México, el nuevo Acuerdo formaba parte de la estrategia de apertura de desarrollo y de la reorientación pragmática de las relaciones exteriores emprendida por la Administración Salinas de Gortari.

La ofensiva diplomática mexicana tuvo en Estados Unidos su principal objetivo, pero ello no suponía el abandono de la política de diversificación y de búsqueda de unas relaciones

⁷ Es al Unidad de Cuenta Europea anterior al Euro de la actual Unión Monetaria. Un Ecu equivale 1.34 dólares aproximadamente

⁸ Sobre estos acontecimientos, ver Grabendorff 1991, p. 127-164

⁹ En 1991 se adoptaron las primeras orientaciones plurianuales para la cooperación con América Latina, que establecieron dos modalidades de cooperación: una "cooperación económica" para los países más avanzados, con el objetivo de crear un entorno favorable al crecimiento económico, a la inversión europea y al comercio; y la tradicional "ayuda al desarrollo" orientada a los países más pobres y a proyectos de desarrollo rural, servicios sociales y lucha contra la pobreza. También se incluyeron ámbitos "horizontales" como la ecología o la lucha contra las drogas. La cooperación, por último, se vinculó a la democracia, el Estado de derecho y los derechos humanos. Estos cambios se concretaron en el Reglamento (CEE) n° 443/92 del Consejo del 25 de febrero de 1992, que reemplazó el Reglamento (CEE) n° 442/81 del 17 de febrero de 1981, sobre ayuda financiera y técnica a los PVD/ALA; y en el Tratado de la Unión, en vigor desde el uno de noviembre de 1993, que incluyó la política de desarrollo entre las políticas comunitarias y definió sus objetivos. Para un análisis detallado de estos cambios, ver Arenal 1993, p. 241.

externas equilibradas, que seguía siendo necesaria para preservar la autonomía de la acción exterior y establecer "contrapesos" frente a Estados Unidos. La Comunidad --segundo socio comercial de México y segunda fuente de IED-- era la alternativa más lógica. Pero para México la necesidad de una relación más favorable con Europa era más primordial que en el pasado, debido a los posibles efectos negativos del Mercado Único y a la renovada atención comunitaria al Este de Europa.¹⁰

Uno de los aspectos más importantes por los que México trató de diversificar las relaciones con el exterior y a concretar el acuerdo con la Europa Comunitaria fue el agotamiento del modelo económico mexicano a finales de los sesenta. Esto afectaba seriamente el sector externo de la economía nacional, para lo cual fue necesario la búsqueda de nuevos mercados para poner en práctica el nuevo modelo de desarrollo que empezó a partir de los setenta.

La Comunidad Económica Europea consideraba este acuerdo de carácter "comunitario"¹¹ en un entorno jurídico que establecía las bases para una cooperación con amplias posibilidades de desarrollo, dado que representaba para México un medio ideal para las inversiones y la transferencia de tecnología que se requerían para incrementar las exportaciones hacia el mercado europeo. Este acuerdo, es el primer caso que se aplicaba conforme a los establecido en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Uno de los aspectos más importantes que impulsaron a nuestro país a diversificar sus relaciones con el exterior y a concretar el Acuerdo con la CEE, fue el agotamiento del modelo económico y la relación casi exclusiva de manera bilateral con Estados Unidos además que la CEE diversificaba sus relaciones hacia América Latina.

Entre los años de 1975 y 1987, las negociaciones de la CEE con México avanzó lentamente, aunque en 1983 la cooperación entre México y la CEE establecida en el primer acuerdo, se activó con la revisión de la Comisión Mixta. La ampliación de la CEE en 1986 con la suscripción de la Acta Única Europa firmada en Luxemburgo y la entrada oficial de España y de Portugal tuvo efectos negativos de corto plazo para el comercio entre México y la Comunidad Europea (CE), presentando una baja en los niveles de exportaciones mexicanos hacia la Comunidad

En 1987 hubo un mayor impulso en las relaciones CE – América Latina, después de que la primera considerara tener en cuenta los intereses de las exportaciones latinoamericanas en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, no obstante que la CE se daba cuenta del papel importante de México en el ámbito latinoamericano, es hasta 1988, donde reconoce la necesidad de una relación diferenciada. Así lo consideró el Parlamento Europeo, el cual también afirmaba que no obstante que en diversas ocasiones examinó la situación de Latinoamérica Central y América del Sur, no había llevado a cabo un estudio de las relaciones entre México y la CE.

¹⁰ Para un análisis detallado de este proceso, ver Simon y Kaufman 1995, pp. 39-49.

¹¹ La CEE puede firmar acuerdos mixtos y comunitarios: los comunitarios son los que entran en la competencia asignada a la CEE por los tratados consecutivos. En los acuerdos mixtos no necesariamente participan al lado de la Comunidad todos los Estados miembros.

De esta manera, la Delegación de la Comisión Europea en México, que opera en México desde 1989 ha mantenido un papel importante en el estudio de las relaciones entre la México y la CE. Así a finales de 1988, el ambiente de las relaciones entre ambas partes era diferente desde el inicio del acuerdo en 1975. Esto se explica por la nueva dinámica que tuvo la Integración Europea en la segunda mitad de los años ochenta (el propio establecimiento del Acta Única)

Entre 1975 y 1988 se modificaron diversas políticas en el seno de la CE, esto tuvo como resultado una ampliación de las relaciones exteriores de la propia Comunidad. Los cambios más trascendentales, fueron en primer lugar: la primera elección del Parlamento Europeo por sufragio universal directo de los ciudadanos a partir de 1979; la adhesión de Grecia, España y Portugal que elevó a 12 el número de sus países miembros, y la entrada en vigor del Acta Única Europea, las reformas en las Políticas Financiera y Agrícola en 1988.

En segundo lugar, México presenta cambios que daban un giro hacia la diversificación de las relaciones económicas. A partir de 1986 en la economía mexicana pasó de una economía protegida y centralizada a una apertura económica. México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros Comercio (GATT) y empezó a privatizar empresas publicas.

Estos cambios repercutieron en el comercio entre México y la CE. Entre 1982 y 1991 las exportaciones mexicanas a la CE, se diversificaron, en tanto que el petróleo representó el 75% de ellas en 1982, para 1991 las exportaciones petroleras representaron sólo el 43%. Además el comercio de México con la CEE casi se recuperó durante la segunda mitad de los ochenta.

En tercer lugar, el contexto mundial también evolucionaba en forma diferente. En 1989 surgieron una serie de sucesos que cambiaron las condiciones económicas y políticas en el ámbito internacional. La caída del Muro de Berlín, la unificación de Alemania, la desaparición de la URSS, el fin de la Guerra Fría; así como la formación de bloques económico, marco la pauta para que todos los países reorganizaran sus estrategias de comercio y políticas económicas. Por supuesto, México y la CE no se encontraban ajenas a estos acontecimientos, por tal motivo las regiones decidieron revisar y actualizar su marco jurídico.

1.2 Asimetrías Económicas de la Relación y el Segundo Acuerdo, 1991-1995.

El nuevo Acuerdo Marco de Cooperación que sustituyó al de 1975, entró en vigor en Abril 1991, donde se señala la importante situación económica de México, así como su participación en el Grupo de Río. Este Acuerdo por decisión del Consejo, se considera de "tercera generación" es el más completo de los firmados con cualquier país asiático o latinoamericano, contiene una cláusula que amplía el grado de cooperación y la elaboración de propuestas para la cooperación mutua.

Este acuerdo no preferencial, cubre una amplia gama de sectores. Se establece, además una Comisión Mixta, cuyos objetivos son el buen funcionamiento, coordinación de las actividades y proponer los medios que se requieran para concretarlo, observar la evolución

de los intercambios y de cooperación entre las partes, haciendo propuestas para ampliarlas, intensificarlas y diversificar la cooperación.

La ausencia de relaciones preferenciales con la Comunidad Europea hace de México un socio más en el marco de la actual Organización Mundial de Comercio (OMC; anterior GATT), lo cual no ocurre con el resto de los países de Latinoamérica, los cuales mantienen una relación privilegiada con Europa (conforme a los acuerdos de Lomé establecidos por la CE en cooperación a países subdesarrollados), y otro aspecto es el hecho que las relaciones de México con Europa, eran más lentas que las de los países de América Latina. Ello se debe a que México no se puede considerar con un país en vías de desarrollo, debido a sus esfuerzos por ingresar a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), al APEC y sobre todo por lograr un TLC, estos factores han reducido las condiciones preferenciales del mercado Europeo, mientras que los países del Caribe, América Central y de los Andes, lograron acceso de sus productos a la CE debido a su poco desarrollo.¹²

En el periodo 1991-1995 se profundizó el patrón de relaciones de la etapa anterior, basado en un régimen comercial "no preferencial" y, al tiempo, en la concentración de la ayuda en la promoción del comercio y la inversión y el apoyo al sector privado. Pero en esta etapa también se ha podido comprobar que ese modelo estaba agotado y no respondía a las realidades de los años noventa.¹³

1.2.1. El Acuerdo Marco de Cooperación "de tercera generación" de 1991

Las negociaciones para el nuevo Acuerdo duraron dos años donde en el texto final no introduce grandes cambios respecto al de 1975, salvo el tratamiento más detallado de los ámbitos de cooperación. El Acuerdo de 1991 es, esencialmente, un tratado de cooperación y no establece relaciones preferenciales en materia comercial. Siendo el continuismo la principal característica que imprimió a la relación, los rápidos cambios que se produjeron en su entorno pronto lo convirtieron en un instrumento obsoleto.

El nuevo Acuerdo es muy similar a los establecidos en los llamados "de tercera generación" que durante este periodo se firmaron con la mayor parte de los países o subregiones de América Latina. Al igual que estos, se extiende a la cooperación económica y la cooperación al desarrollo, establece una Comisión Mixta para velar por su ejecución, y abre la posibilidad de ampliarlo con una "Cláusula evolutiva".¹⁴

Resalta, sin embargo, la ausencia de la denominada "Cláusula democrática" o de fundamento democrático de la cooperación. Esta es una de las principales novedades de los acuerdos "de tercera generación". Todos los que se han firmado con países o grupos de países de América Latina, con la sola excepción de México, incluyen esta cláusula en un

¹² Sberro Stephan. La Unión europea como opción diversificadora. Un recorrido crítico. En Revista Mexicana de Política Exterior; 1995-1996 No. 49, p 230.

¹³ Chacón Mario. Relaciones económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente. En: Revista Mexicana de Política Exterior No. 49, p186.

¹⁴ El Acuerdo Marco de Cooperación en México y la CE, Artículo 45.

lugar destacado. Según se informó en su momento, México se negó a aceptarla por considerarla "humillante", y logró que fuera eliminada por el negociador comunitario, el Comisario Abel Matutes, así como por la Comisión y el Consejo.¹⁵

En el ámbito de la Cooperación Económica y la Cooperación al Desarrollo es donde el Acuerdo es más detallado, pero no hubo novedades significativas en los temas que las partes consideraban más importantes para sus propios intereses: las condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad, y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México. En el ámbito comercial el Acuerdo de 1991 es incluso más limitado que el de 1975. Al igual que este último, tiene carácter "no preferencial". Se reafirmó el trato NMF, pero siendo ya México parte del GATT, esta cláusula es redundante.¹⁶

El SPG continuo como el único instrumento preferencial del que México pudo beneficiarse, para aumentar y diversificar los intercambios, el Acuerdo prevé la realización de diversas actividades de cooperación --encuentros de empresarios, ferias, intercambios de información, normas de calidad, ciencia y tecnología--, pero no incluye ningún compromiso en materia de reducción o eliminación de barreras comerciales.

El Acuerdo de 1991, en suma, no pretendía modificar los condicionantes estructurales de las relaciones comerciales, ni contaba con medios para ello. Los cambios que se han registrado en el comercio y la inversión se deben a factores en principio ajenos al ámbito de influencia del Acuerdo.

Es importante anotar que para México el acceso al mercado comunitario era un objetivo más importante que en el pasado, debido a que las autoridades mexicanas habían iniciado un ambicioso programa de apertura comercial unilateral tratando de mejorar su inserción en la economía mundial. Esta política sólo podría tener éxito a largo plazo si las exportaciones mexicanas podían acceder a terceros mercados sin dificultades. La necesidad de asegurar el acceso a los mercados de la Europa Comunitaria también estaba motivada por la desfavorable evolución de los intercambios entre México y la Comunidad, que el Mercado Único --como de hecho ocurrió-- sería cada vez más desfavorable.

Desde 1989 el signo de la balanza comercial mexicana con la Comunidad Europea volvió a ser negativo. Respecto a la protección de las inversiones, la Comunidad tampoco logró que México abandonara su posición tradicional.¹⁷

¹⁵ Aunque no existía obligación jurídica por parte de la Comunidad cuando se firmó el Acuerdo con México, otros acuerdos anteriores --los firmados con Argentina el 2 de abril de 1990 y con Chile el 20 de diciembre de 1990-- ya incluyeron esta cláusula.

¹⁶ Sobre el carácter no preferencial del Acuerdo, ver Sberro 1996, p. 230.

¹⁷ Esta posición, según la cual las propiedades extranjeras deben tener un tratamiento similar a las nacionales, se deriva de la llamada "Doctrina Calvo" de 1868, por la que el Estado no puede aceptar responsabilidades por pérdidas causadas a extranjeros. Esta doctrina aparece reflejada en el artículo 27 de la Constitución Mexicana.

De esta manera como se menciono anteriormente, México al desear integrarse al “Club de Ricos” en lugar de presentar buenas oportunidades, se disminuyeron las condiciones comerciales con la Unión Europea (UE).¹⁸

El posterior ingreso de nuestro país a la OCDE y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá mantuvo efectos negativos en las relaciones con otros países industrializados, en especial con la UE, quien redujo drásticamente las ventajas del SGP de las cuales México se beneficiaba. De esta manera los aranceles sobre productos mexicana que entraban a la UE aumentaron a 85% del arancel de la NMF para los productos muy sensibles, a 70% para los sensibles y a 30% para los productos semisensibles contra el 0% de arancel en el anterior SGP. Esto se debió esencialmente a la dirección que tomarían las relaciones comerciales que dependerían ahora de Estados Unidos, y así terceros países ignoraban como se presentaría el manejo de las reglas de origen y se encontraban a la expectativa.

Sin embargo, este proceso no perjudico enteramente las relaciones de México con la economía internacional, en especial con América Latina, por el contrario permitió dar un mayor énfasis sobre las posibilidades del comercio exterior de nuestro país con la mayor ampliación de los Acuerdos de Libre Comercio con diversos países.

Se destaca que durante este periodo la política económica de México empezó a rendir resultados en términos de una inflación baja, crecimiento y cierta diversificación de los productos exportados, una posición saludable en las finanzas públicas, la reducción en la carga de la deuda externa, pero sobre todo la confianza sobre las expectativas del país.¹⁹

Además la posición geoestratégica de nuestro país, así como el interés mostrado por diversificar sus relaciones internacionales lo han convertido en un actor dinámico en materia económica y de política exterior en el escenario internacional. Sin embargo para la Unión Europea, este Acuerdo es de cooperación económica, lo cual es diferente de los acuerdos de ayuda financiera dirigidos a los países en vias de desarrollo, lo más destacado de esta cooperación, es la participación del sector privado en la economía, la cooperación de diversas instituciones financieras y la cooperación industrial. Esta actividades no eran conceptualizadas en el anterior acuerdo.

Frente a esta realidad se puede argumentar que la firma del Acuerdo de 1991 fue el resultado de diversos factores políticos y económicos. Durante el periodo de 1975– 1991, además de la evolución positiva en términos económicos y comerciales, se presentaron desarrollo en nuevas áreas de cooperación científica, financiera e inversiones.

¹⁸ Sobre el nombre de la Unión europea se debe aclarar: de 1957 a 1986, el Tratado de Roma regía a la Comunidad Económica Europea (CEE); a partir de 1986, con la entrada en vigor del Acta Unica, el bloque cambio de nombre para llamarse Comunidad Europea (CE); en 1993, el Tratado de Maastricht consagro la hoy llamada Unión Europea (UE), fundada sobre las bases de las tres comunidades europeas: Comunidad Europea del Carbón y el Acero, (CECA); CE; y Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEE/ EURATOM).

¹⁹ MORALES Pérez, Eduardo. Una nueva visión de la política internacional de México. Relaciones con la Unión Europea. México, 1997. Edit. Plaza y Valdés. p. 68-69.

El principal ejemplo es el beneficio que recibió nuestro país del Programa Europeo para el Financiamiento de Inversiones Conjuntas. En 1989 fueron aprobados 97 proyectos representativos en 14 000 0000 mil millones de ECUS distribuidos en diversos sectores del país. Además de programas de los Fondos Comunitarios; como el Programa, de Cooperación (AL-INVEST) aprobado por la Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México, que permite una mayor interacción entre los empresarios de ambas regiones en consultas de información.

1.2.2. Principales Aspectos del Acuerdo de 1991.

Puede parecer temerario afirmar que la atmósfera europea que precedió la Cumbre de Maastricht, celebrada el 10 de diciembre de 1991, tuvo una influencia determinante en los negociadores europeos para favorecer la suscripción del Acuerdo de Marco de Cooperación México – UE en abril de ese mismo año.²⁰

En efecto posterior al Tratado de Maastricht, la Unión Europea presentaba diversos proyectos que optimizaron el clima de relaciones como: el fortalecer y ampliar las instituciones europeas con la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) dentro una de sus principales fases de su integración. Además de los aspectos políticos y sociales en cuanto a la ciudadanía y de seguridad común.

En la UE prevalecieron los factores favorables a la apertura con terceros países, en especial con el cambio políticos y económicos en la Europa Central y del Este. De esta manera las oportunidades que se presentaron para la UE en el alcance de una mayor integración mediante la firma de acuerdos de asociación de aquellos países con el bloque, crearon un mayor clima de confianza para nuestro país.

El Acuerdo Marco de Cooperación²¹ vincula 45 artículos con tres anexos que definen el marco de cooperación entre ambas partes. México concede la mayor importancia a este Acuerdo que establece mecanismos concretos y modalidades específicas para fortalecer los lazos con los doce países de la Comunidad Europea.²² El objetivo principal del Acuerdo es ampliar y diversificar la relación bilateral entre México y los países miembros de la CE en los ámbitos de cooperación económica, comercial, científico – técnica y financiera.

En materia económica, el Acuerdo identifica una amplia gama de campos susceptibles de cooperación, como la industria, la pesca, la agricultura, los transportes y las telecomunicaciones, entre muchos otros. En cada uno de estos campos, se definen una serie de mecanismos de cooperación que comprenden desde el intercambio de información y la intensificación de contactos entre empresarios, profesionales y técnicos de ambas partes, hasta la promoción de empresas conjuntas.

²⁰ MORALES Pérez, Eduardo p. 71

²¹ El Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea. Consejo Empresarial Mexicano – Comunidad Europea.

²² Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, España, Bélgica, Grecia, Países Bajos, Portugal, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo.

En el ámbito comercial, el Acuerdo concede una atención especial al incremento y la diversificación del comercio entre ambas partes e incluye mecanismos para la solución expedita de problemas comerciales, el intercambio de información y la promoción comercial entre otros.

Especial atención reciben en el Acuerdo los mecanismos tendientes a ampliar el papel de los sectores privados, particularmente los pequeños y medianos empresarios de México y los países de la CE, en el incremento de las relaciones entre las partes.

En la parte final, el Acuerdo incluye una llamada "cláusula evolutiva" que establece que se podrán ampliar ámbitos y mecanismos de cooperación, adecuando el acuerdo a la propia evolución interna tanto de México como de la CE, sin que ello implique celebrar negociaciones formales similares a las que se realizaron para suscribir este acuerdo.

Como se puede advertir, el art. 45 del Acuerdo deja entreverse el acierto de los negociadores que redactaron la cláusula, ya que tuvieron el cuidado y la seriedad suficiente para pensar en su futura ampliación o adecuación. Este artículo, de suyo previsor e imaginativo, da suficientes grados de libertad a las autoridades mexicanas y europeas para que, previa negociación, se pueda ampliar y/o fortalecer la relación económica.²³

Como parte de la cooperación económica entre la Unión Europea y México destacan los apoyos comunitarios para diversos proyectos de promoción de exportaciones, inversiones modernización industrial y tecnológica, estudios de mercado, capacitación profesional entre otros. Estos proyectos de cooperación buscan ampliar las oportunidades de negocios entre México y la Unión entre los cuales sobresalen:

- *El programa EC – International Investment Partners (ECHIP)*: las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos o empresas individuales pueden acceder al apoyo financiero de este programa. Los trámites se conducen por medio de una institución financiera autorizada por la CE, como NAFIN, o BANAMEX.
- *Los Foros*. Uno de los instrumentos más efectivos de la cooperación empresarial con México esta constituido por los foros sectoriales, que tienen como objetivo la promoción de inversiones conjuntas y la generación de alianzas estratégicas en los sectores de la economía en donde las empresas mexicanas y europeas pueden obtener beneficios mutuos. En este contexto cabe mencionar que en 1993 se estableció el primer Foro Agroindustrial, suscrito por ambas partes en 1991. Los resultados fueron la participación de 200 empresas mexicanas y 113 europeas, con la meta de establecer un mayor acercamiento comercial y el desarrollo de Foros Empresariales en diversos sectores como autopartes, diseño, plástico, construcción y farmacéutico.
- *Acceso las contrapartes del CEMAI en Europa*. A través del Consejo Empresarial México - CE, es posible examinar los mecanismos para ampliar los flujos de

²³ Morales Pérez, Eduardo, p. 75-74.

inversión y transferencia tecnológica europea, presentar y estudiar propuestas sobre oportunidades de inversión y presentar sugerencias concretas en cooperación en áreas como normas técnicas, tecnología, capacitación, marco legal y promoción de contactos entre los sectores empresariales de ambas partes.

- *El programa de cooperación estadística, EUROSTAT.* Tiene como objetivo facilitar el intercambio de información sobre comercio exterior y resolver las divergencias estadísticas.
- *Business Cooperation Network (BCNET).* Es una red informativa de asesores europeos de empresas que transmite ofertas o demandas, y detecta o promueve proyectos complementarios entre contrapartes de México y la CE, seleccionado y transmitiendo proyectos de inversión e información para el desarrollo de empresas.
- *Cooperación científico – tecnológica.* En 1988, la CE suscribió con México un convenio que le permite a este país beneficiarse tanto de becas post - doctorales, como proyectos de investigación conjunta entre institutos, universidades o centro de investigación europeos y mexicanos. La cooperación se orienta a mejorar tanto la calidad de vida de la población como el medio ambiente y crear vínculos sustanciales entre científicos europeos y mexicanos, permitiendo a estos últimos acceso a altos niveles de investigación.
- *Eurocam.* Asocia a las Cámaras de Comercio de los países miembro de la CE establecidas en México y tiene como objetivo promover e impulsar a inversión y el comercio tanto de los europeos en México como de los mexicanos en Europa.
- *El Consejo Empresarial México Comunidad Europea.* Su creación en 1989 respondió a un doble objetivo: contar en México con un foro empresarial especializado en la CE y avanzar en la coordinación necesaria entre los diferentes sectores productivos del gobierno para desarrollar una estrategia sólida hacia la Comunidad. En el acuerdo tiene, además, por objeto atraer y desarrollar las inversiones europeas en México, promover un mayor contacto entre empresarios de ambas partes e impulsar en el marco del acuerdo alianzas productivas de beneficio mutuo.

Los vínculos entre la México y la CE son variados en torno al acuerdo e incluyen la cooperación en materia de normalización y certificación. En el marco de la economía mundial cada vez más interrelacionada, en donde la reducción de barreras arancelarias a los flujos comerciales es prioritario, el tema de la calidad resulta de gran importancia. Dentro del acuerdo se establece un programa en materia de sensibilización y certificación en toda la República Mexicana. A ello se presentan programas como el de *Europalia 93*, donde se establecen vínculos con los empresarios mexicanos en la certificación promoción de sus productos en Europa.

Todos estos vinculo formaron un conjunto de factores políticos y económicos en las relaciones de México con la CE, del mismo modo, estos factores serán condicionantes en los posteriores acuerdos y negociaciones que se establezcan.

1.3 Un Nuevo Marco de la Relación y el Acuerdo de Asociación de 1997.

La crisis financiera de diciembre de 1994 ha revalorizado la tradicional estrategia por la que México, "país de pertenencias múltiples que requiere alianzas selectivas y flexibles", busca la diversificación de sus vínculos externos. Como se observaba, a pesar de haberse centrado en las negociaciones del TLCAN, México no había renunciado a esta política, que se extiende a Europa, Asia y América Latina.²⁴ La estrategia de diversificación es parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y del "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior" de SECOFI. Según este último, las negociaciones comerciales externas son un elemento esencial para diversificar las exportaciones, lograr que éstas crezcan a un ritmo del 20% anual, y aumentar la inversión extranjera. Esta política se basa en la reciprocidad de acceso y el establecimiento de plazos de apertura para que la industria mexicana pueda adaptarse y elevar su competitividad.²⁵

El acuerdo con la Unión Europea representa, según de acuerdo al canciller Ángel Gurría, la máxima prioridad en materia de diversificación.²⁶ El acercamiento a la Unión Europea pretende ser un contrapeso respecto a la relación con Estados Unidos. También responde al hecho de que la Cuenca del Pacífico no es aún una alternativa tangible, y América Latina representa más bien un competidor. Pero lo más importante para México es asegurar el acceso al mercado europeo en condiciones de reciprocidad, tras un proceso de apertura unilateral que, en la perspectiva mexicana, ha dado a los exportadores europeos una injusta posición de ventaja. Así se lograrían neutralizar los efectos negativos de las barreras comerciales derivadas del Mercado Único, de la creciente competencia con los países del este de Europa, y del nuevo SPG, en vigor desde enero de 1995. Este último es un particular motivo de preocupación para México. Según SECOFI, el 70% de las manufacturas mexicanas accedían a la Comunidad libres de aranceles; con el nuevo SPG sólo lo hará el 25%. El principio inspirador de la reforma, la gradualidad de las preferencias, penaliza a países en desarrollo, como México, relativamente más avanzados. Se da la paradoja de que México, miembro ya de la OCDE, sigue siendo beneficiario del SPG.²⁷

Para asegurar el acceso al mercado comunitario, en palabras del embajador de México ante la Unión Europea, Manuel Armendáriz, «...la intención del Gobierno Mexicano es firmar con la UE un verdadero acuerdo de librecambio, que en el aspecto económico y comercial vaya mucho más allá del acuerdo de tercera generación firmado en 1991». Dicho acuerdo debería establecer un calendario preciso de liberalización, que en algunos ámbitos sería inmediata y en otros gradual, reconociendo las asimetrías existentes y la situación menos

²⁴ México se encontraba negociando acuerdos de liberalización con Colombia y Venezuela -socios del "Grupo de los Tres" -, con Chile, Bolivia, Centroamérica y los miembros de la Asociación de Estados del Caribe.

²⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) "programa de Política Industrial y Comercio Exterior", en: Comercio Exterior Vol. 46 junio, p491.

²⁶ Secretaría de Relaciones Exteriores. Textos de política Exterior Enero - febrero, 1995.

²⁷ Un detallado análisis de los efectos negativos para México del SGP se observan en Chacón 1996, p182-183.

favorable de México.²⁸ A juicio de los representantes mexicanos, un acuerdo similar a los firmados entre la Unión Europea, Chile y Mercosur, sin compromisos concretos de liberalización comercial y cuyo único resultado tangible fuera una mera ampliación de la ayuda económica, no responde a estos objetivos y "retrasaría el proceso" hacia un verdadero acuerdo de libre cambio.

Para la Unión Europea México representa un mercado de casi 90 millones de consumidores, es un importante socio comercial y representa una verdadera "puerta de entrada" al mercado de Estados Unidos y Canadá. Según estimaciones mexicanas, la liberalización del comercio con México permitiría aumentar en unos 5,000 millones de dólares las exportaciones comunitarias hacia el TLC.²⁹

La Unión Europea considera que un nuevo acuerdo con contenidos similares a los ya adoptados con Chile y Mercosur permitiría retener cuotas de mercado y consolidar la posición adquirida en México, enfrentándose a la probable "desviación" de comercio que se derivará del TLC. Como la propia Comisión ha advertido, «...hay que temer que, a medio plazo, para la CE, el efecto de desvío del comercio causado por el TLC sea mayor que el efecto de creación».³⁰

México está inmerso en varios esquemas de liberalización con otros países de Latinoamérica, y tendrá un papel importante en el "Área de Libre Comercio de las Américas" (ALCA), lo que puede acentuar estos efectos. Según los resultados de una encuesta difundida a finales de 1995 por la Delegación de la Unión Europea en México, las empresas europeas afincadas en México en los sectores de telecomunicación, automóvil, química, medicamentos, textil y calzado consideran que la no adopción de un acuerdo de liberalización podría perjudicar su posición competitiva.

La Unión Europea también ve con preocupación la posición menos favorable que, en ausencia de un acuerdo, encontrarían sus empresas respecto a las originarias del TLCAN en ámbitos como telecomunicaciones, servicios financieros, seguros y régimen de inversión, especialmente en vísperas del ambicioso programa de privatización previsto por el Gobierno mexicano. El TLCAN también suprime la distinción entre las empresas de sus miembros para la contratación pública, lo que supone una desventaja para los exportadores europeos de servicios. En materia de propiedad intelectual, el TLCAN establece un régimen de protección superior al Acuerdo TRIP del GATT, dejando en desventaja a las empresas europeas. Otra razón es el riesgo de que aumente la protección comercial mexicana. Actualmente México impone a Europa un arancel promedio del 10%, inferior al 38% consolidado ante el GATT.³¹

Finalmente, un Acuerdo de cuarta generación, debido a su carácter gradual, también permitiría establecer calendarios de liberalización y listas de exclusión para productos

²⁸ UNAM, Conferencia de la Academia de Economía Política, abril, 1999.

²⁹ Chacón 1996, p. 184.

³⁰ Comisión Europea 1995.

³¹ En 1995, ante la "crisis del peso", México elevó los aranceles del 20% al 35% a los textiles y el calzado comunitario, lo que afectó negativamente a las empresas europeas respecto a sus competidores del TLCAN.

sensibles que atendieran las necesidades particulares de determinados sectores y Estados miembros, haciendo más fácil la apertura desde el punto de vista político.

La Unión Europea y sus Estados miembros no han dejado de lado su tradicional interés en el régimen de la inversión extranjera, y perciben que un Acuerdo puede contribuir a mejorarlo, especialmente respecto a su protección. La posición tradicional de México está cambiando. Así lo indican los "Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones" (APPRI) firmados con España y con Suiza en 1995, y las negociaciones bilaterales que desde ese año se desarrollan con Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Francia, Inglaterra, Italia y Holanda. En mayo de 1995, por otra parte, el Consejo de la OCDE decidió iniciar la negociación de un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones. Con este Acuerdo, que involucra tanto a México como a los Estados miembros de la Unión Europea, se superarían parte de los escollos que aún existen en este ámbito.

1.3.1. El alcance del Acuerdo y el debate interno de Unión Europea.

Los objetivos de la Unión Europea fueron delineados con más precisión en la Comunicación de la Comisión del 8 de febrero de 1995, que planteó que el Acuerdo debería lograr la liberalización recíproca y progresiva del comercio de mercancías y servicios, de los flujos de capital y las condiciones de inversión.

Las perspectivas de apertura comercial abiertas por este documento fueron acogidas con satisfacción por la representación comercial de México en Bruselas, en la medida que parecían coincidir con los intereses mexicanos.

Tras el debate de la Comunicación de la Comisión en el Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, el Consejo de la Unión, la Comisión Europea y México firmaron el 2 de mayo de 1995 en París una "Declaración Conjunta Solemne". Esta declaración señala que la profundización de las relaciones requería un nuevo acuerdo político, comercial y económico, con los siguientes elementos:

- a) Un "diálogo político reforzado" al más alto nivel;
- b) Un marco favorable al desarrollo de la inversión y de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización "progresiva y recíproca" conforme a las reglas de la OMC, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos, y
- c) La intensificación de la cooperación empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica, y la conclusión de acuerdos concretos en campos como la lucha contra el fraude o las normas de origen.

La declaración también fue un gesto para otorgar confianza a los mercados y mostrar el compromiso de la Unión con México tras la "crisis del peso". Así a partir de septiembre de 1995 tuvo lugar una ronda de consultas entre la Comisión y la SECOFI. En octubre la Comisión envió al Consejo una solicitud de autorización para negociar. Entre enero y febrero de 1996, y ante la inminente discusión de las directrices de negociación, el

Presidente Zedillo visitó España, Italia y el Reino Unido a fin de recabar apoyos para el acuerdo.

El debate sobre las directrices de negociación, sin embargo, mostró que había importantes divergencias entre los Estados miembros respecto al alcance y contenido de la liberalización comercial y del propio Acuerdo. Estas divergencias afloraron en el Consejo de Asuntos Generales de febrero de 1996. España y el Reino Unido, con el apoyo de Suecia y Luxemburgo, se inclinaron por un acuerdo conducente a una zona de libre comercio, y a un proceso de negociación "en una sola etapa". Francia, Portugal y Austria se opusieron a la zona de libre comercio y a una posible apertura indiscriminada, y propusieron una negociación "en dos etapas" similar a la planteada con MERCOSUR.

Francia alegó que era necesario un profundo estudio de los efectos de la apertura a nuevos países y áreas, especialmente en la agricultura, y señaló que dicha apertura podía perjudicar a los países ACP. La posibilidad de que el acuerdo con México sirviera de "modelo" a futuros acuerdos con otros y abriera sectores que no son sensibles en el caso mexicano, pero sí en el caso de MERCOSUR --especialmente el agropecuario-- también explican las resistencias de Francia. Austria, por su parte, mostró su preocupación por las concesiones que comportaría un acuerdo con México para Estados Unidos y Canadá, sus asociados en el TLCAN.

La Presidencia italiana intentó, sin éxito, que se aprobara una solución intermedia, y el proyecto de directrices fue devuelto al COREPER. Frente a este retraso inesperado, México reaccionó con prudencia; recordó los compromisos de la "Declaración Solemne", y urgió a los Quince a ponerse de acuerdo³²

En abril la Comisión difundió un estudio que revelaba que los bienes "sensibles" para la Unión Europea y sus asociados serían sólo entre el 10% y el 11% del total, y podrían ser excluidos del acuerdo sin vulnerar las reglas de la OMC.³³ En el Consejo de Asuntos Generales en mayo de 1996, teniendo en cuenta ese Estudio, se logró un compromiso respecto a las directrices de negociación. Pero debido a la oposición de Dinamarca, Francia, Holanda y Portugal, la meta sería una "Asociación económica y política" basada en los principios democráticos y la "liberalización progresiva y recíproca de los intercambios", según los términos de la "Declaración Solemne" de 1995, y no la zona de libre comercio por la que abogaban España y el Reino Unido.

El procedimiento aprobado contemplaba negociaciones sector por sector, incluyendo los bienes, los servicios y la inversión. Las negociaciones serían conducidas, por parte de la Unión, por un comité integrado por la Comisión y los Estados miembros, ya que la negociación en materia de servicios es competencia de éstos.³⁴

³² Boletín no. 50, Secretaría de Relaciones Exteriores, febrero de 1996.

³³ Comunidades Europeas, 1996. M La Unión Europea y México. Un modelo de relación.

³⁴ Así lo determinaron el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en su dictamen 1/94 del 15 de noviembre de 1994, referido a los acuerdos del GATT, que considera que conforme el artículo 113 del Tratado de la Comunidad Europea, la Comunidad puede concluir tratados internacionales que abarquen el comercio de mercancías, pero no el comercio de servicios ni los derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio. Con motivo de la reforma del Tratado acordada en Amsterdam, la Comisión

La aprobación del acuerdo sobre servicios requeriría la unanimidad, mientras que para el comercio de bienes se requeriría mayoría calificada. Dado que México es parte de diversos acuerdos de libre comercio, el comité también deberá negociar sobre normas de origen. En junio el Consejo de Ministros aprobó las directrices de negociación definitivas. El consenso, sin embargo, no se había logrado plenamente, y como se vio más tarde, las controversias en el seno de la Unión no terminaron con la aprobación de las directrices.³⁵

1.3.2. Un Acuerdo de Libre Comercio o de "cuarta generación".

El 14 de octubre de 1996 se celebró un "encuentro técnico" previo al inicio de negociaciones formales para dar a conocer las respectivas posiciones de partida. Ambas partes consideraron que el encuentro fue "cordial y fructífero", pero afloraron visibles divergencias en cuanto al método y el contenido del Acuerdo en materia de liberalización comercial --dos aspectos interrelacionados-- y, en segundo lugar, respecto a la "cláusula democrática" que éste debería contener, poniendo de manifiesto que estas dos cuestiones eran las más difíciles de cara a la futura negociación.

Respecto al método de negociación y el contenido del Acuerdo, México anunció su deseo de negociar de forma "global y simultánea" sus tres ámbitos --diálogo político, liberalización comercial y cooperación económica-- estableciendo un comité conjunto para la negociación. La Comisión, por el contrario, planteó llegar en primer lugar a un acuerdo sobre la cooperación económica y el marco institucional y, en la segunda etapa, abordar el alcance y las fases de la apertura comercial. La delegación mexicana rechazó esta idea, entendiendo que se alejaba de lo acordado en la "Declaración Solemne" de mayo de 1995. Según Manuel Armendáriz, Embajador de México ante Bruselas, la Unión «...nunca especificó que la negociación se haría en dos partes». La Comisión, sin embargo, entendió que el calendario no se definió en ningún momento.³⁶

Estas diferencias respecto al método revelarían, conforme a los representantes mexicanos, el Acuerdo que la Unión Europea estaba proponiendo a México sería similar a los firmados con Mercosur o Chile. Para México, sin embargo, el objetivo acordado en la Declaración Solemne «...difiere claramente del que prevén los Acuerdos de la llamada "Cuarta Generación", que prevén etapas intermedias de preparación en el ámbito comercial que para mi país no son aceptables»³⁷

planteo extender el artículo 113 al comercio de servicios, entendiéndose que es difícil separar éste del comercio de bienes. Ante la resistencia de los Estados miembros a comunitizar este sector y otorgar nuevos poderes de negociación a la comisión, se optó por una solución de compromiso: el Consejo podrá, por unanimidad, a propuesta de la comisión y en consulta con el parlamento europeo, ampliar a los servicios y a la propiedad intelectual los procedimientos de los artículos 113 y 128.

³⁵ La propuesta del mandato de negociación se presentó ante el Consejo de Ministros de Desarrollo para su aprobación en mayo de 1996, pero el veto británico causado por "la crisis de las vacas locas" la retrasó hasta junio.

³⁶ México no estaba dispuesto a aceptar que las limitaciones burocráticas de los europeos impidan fijar las fechas para las pláticas. Armendáriz Conferencia, abril de 1999.

³⁷ Ibid.

La Comisión no comparte esta interpretación, recordando que los objetivos de los Acuerdos "de cuarta generación" coinciden, casi textualmente, con lo firmado en dicha Declaración. México, que tenía expectativas muy elevadas y era consciente de la base negociadora que representa su pertenencia al TLCAN, hizo saber que "no había prisa" para lograr sus objetivos y alcanzar el verdadero Acuerdo de Libre Comercio que estaba persiguiendo.

La Comisión advirtió a México, sin embargo, que la negociación no debía retrasarse, ya que desde 1997 la agenda de la Unión estaría dominada por la moneda única y la ampliación al este. De esta forma, la Comisión pretendía obtener una firma rápida para un acuerdo marco, y dejar para después la liberalización comercial.

1.3.3. Las discrepancias en relación con la "cláusula democrática".

En cualquier caso, el acuerdo debería estar fundado sobre los principios democráticos y la vigencia del Estado de derecho. Estos principios serían, desde la perspectiva de la Unión Europea, un "elemento esencial" de las relaciones entre las dos partes. El fundamento democrático de la cooperación se ha incluido en el artículo 130U del Tratado de la Unión. Posteriormente se estableció en mayo de 1995 que todos los acuerdos de la Unión Europea con países terceros deberán incluir la "cláusula democrática".

La "cláusula democrática", sin embargo, ya fue un escollo para la firma del Acuerdo Marco de 1991. La posición mexicana inicial, que contaba con un amplio respaldo interno, era contraria a aceptar dicha cláusula, que se considera una imposición unilateral y un inaceptable condicionamiento de las relaciones económicas y de cooperación. Este enfoque es claramente visible en los sectores más inmovilistas del PRI. La Delegación para México y Centroamérica del Parlamento Europeo, en su visita a México de diciembre de 1995, constató que el Gobierno mexicano se resistía a aceptar esta cláusula y limitaba su interés a la cuestión comercial. Coincidiendo con el primer encuentro técnico entre ambas partes, que la cláusula democrática es "humillante", y que una muestra de las típicas "relaciones de dominación" del primer mundo respecto al tercero, de la que la ley Helms-Burton era otro ejemplo.³⁸

El veto mexicano a algunos proyectos de cooperación comunitaria en materia de democratización revela la extrema sensibilidad de esta cuestión. A mediados de 1996 la Representación mexicana en Bruselas logró impedir que la Comisión cofinanciara con 320,000 dólares el proyecto "Servicios para la Paz" de la Comisión Nacional de Intermediación (CONAI), que opera en Chiapas facilitando el diálogo entre el Gobierno y el EZLN. En enero de 1997 el propio canciller Gurría se dirigió a la Comisión Europea para impedir la aprobación definitiva de la financiación de observadores electorales de la Academia Mexicana de Derechos Humanos (AMDH), una ONG independiente que ya había recibido fondos comunitarios.³⁹

³⁸ El diario Excelsior señaló en su editorial del 14 de octubre de 1996,

³⁹ "Protesta la AMDH: impidió el gobierno a la Unión Europea financiar un proyecto de vigilancia electoral" en Proceso no. 1062, marzo de 1997.

En ambos casos, la Comisión no había realizado las consultas pertinentes. Según la cancillería mexicana, el Acuerdo de 1991 no se extiende al ámbito político, y por lo tanto esa subvención era "una intromisión inaceptable" en los asuntos internos de México. Pero la cuestión de fondo era otra, ya que el propio Gobierno mexicano reconoció que el veto no era ajeno al debate sobre la cláusula democrática. El propio Instituto Federal Electoral (IFE) desautorizó al canciller en una resolución que recordaba que la observación electoral con fondos externos no vulnera la legislación mexicana y, en cambio, coadyuva a la transparencia y limpieza del proceso. Nuestro país propuso finalmente, que los fondos pasaran a través del Gobierno y se entregaran al IFE.⁴⁰

La crisis de legitimidad del sistema político, las carencias que existen en materia de derechos humanos y las situaciones de impunidad presentes en México, en el contexto del proceso de transición que atraviesa este país, han realzado la importancia de esta cláusula. El Parlamento Europeo --cuyo dictamen conforme es necesario para la aprobación definitiva del Acuerdo-- ha mostrado una especial preocupación por estos problemas. En el informe del Parlamento Europeo sobre la comunicación de la Comisión del Fortalecimiento de la Asociación 1996-2000 - informe Bertens - se indica que la cláusula democrática debe aplicarse "realmente y por igual" a todas las regiones geográficas. Además sobre la inclusión de los principios democráticos y los derechos humanos en los acuerdos entre la Comunidad y terceros países también se plantea que dicha cláusula debe ser aplicada a todos los países por igual y debe recurrirse a la modalidad más avanzada de la misma. A este asunto se refirió el eurodiputado socialista Jack Lang, miembro de la Comisión de Relaciones Exteriores: <<No estamos dispuestos a ratificar un Acuerdo con México si no se respeta concretamente la cláusula democrática,. Insisto: concretamente. No se nos engañara con un exclusivo compromiso formal. Exigiremos hechos>>.⁴¹

Esta Cámara ha considerado que la apertura económica no ha estado acompañada por la democratización de las estructuras del Estado, un reparto más equitativo de la riqueza y el poder económico, ni se han reducido las dinámicas de exclusión y la pobreza que afecta a amplias capas de población. El Parlamento consideró ineludible la inclusión de esta cláusula en el nuevo acuerdo, y que la vigencia de éste sea condicionada a su estricta observancia.

La posibilidad de incluir una "cláusula social" es un tema sobre el que también hay divergencias.

El Gobierno de México se opone tajantemente, considerando que es un instrumento proteccionista de nuevo cuño. La cláusula social fue uno de los temas más debatidos en las negociaciones del TLC, y aunque éste no la incluye directamente, México tuvo que ceder ante las presiones de la Administración Clinton y firmar el "Acuerdo Paralelo" (Side Agreement) sobre Cooperación Laboral de América del Norte (North American Agreement on Labour Cooperation).

En el marco del diálogo birregional Unión Europea-Grupo de Río, los países latinoamericanos han cuestionado las cláusulas sociales. Esta posición se expresó en la IV

⁴⁰ Ver: "SER: dinero foráneo a observadores, no", la Jornada, 25 de marzo de 1997.

⁴¹ Ver: "En peligro, el acuerdo entre México y la Unión Europea". Proceso no. 1,041, octubre 1996.

Reunión Institucionalizada del mismo, cuando los ministros de este Grupo rechazaron «...la aplicación unilateral de toda forma de condicionalidad política, económica, social y medioambiental con respecto al acceso al mercado en las relaciones comerciales internacionales». El nuevo SPG de la Unión Europea, sin embargo, incluye condiciones sociales y ambientales relativamente estrictas. En junio de 1995 la XII Conferencia Interparlamentaria Unión Europea-Latinoamérica, refiriéndose al SPG, se mostró a favor de dicha cláusula. En noviembre de 1995 la Comisión planteaba en su documento Fortalecimiento de la Asociación la necesidad de llevar a la práctica las conclusiones de la "Cumbre Social" de Copenhague, vinculando el desarrollo económico con los derechos de los trabajadores, aunque sin referirse expresamente a este tipo de cláusulas.

En diciembre de 1995 el Consejo Económico y Social (CES) planteaba la conveniencia de incluir disposiciones sociales, e incluso un "protocolo social" en el futuro Acuerdo con México, basado en los principios acordados en la "Cumbre Social": la libertad de asociación, el derecho a la negociación colectiva, la prohibición del trabajo forzado, la prohibición del trabajo infantil y la no discriminación por razones de etnia, credo o sexo. El Parlamento Europeo también ha propuesto integrar en el nuevo Acuerdo con México cláusulas sociales y ambientales basadas en los convenios internacionales de la OIT.

1.3.4. La Culminación del Proceso: el Acuerdo de Asociación de julio de 1997.

El 23 de noviembre de 1996 México lanzó una nueva propuesta respecto al método de negociación y el contenido del futuro Acuerdo. La nueva fórmula mexicana aceptaba ya la negociación en "dos etapas" propuesta por la Comisión, pero con una metodología distinta. En la primera etapa se firmaría un "Plan de Acción" con el calendario, los objetivos, y los sectores de negociación. La segunda etapa comenzaría treinta días después y culminaría con la firma del Acuerdo propiamente dicho. En relación con la cláusula democrática también hubo concesiones: México aceptaría su inclusión si se reconocía explícitamente su carácter recíproco y se renunciaba a una "inaceptable supervisión unilateral" --México incluso propuso una fórmula alternativa--, y se accedía a negociar antes o al menos simultáneamente el acuerdo comercial.⁴²

En marzo de 1997 el Consejo admitió la posibilidad de firmar un "acuerdo interino" conforme a la propuesta mexicana. Para abril, con motivo de la conferencia Unión Europea - Grupo de Río celebrada en Noordwijk (Holanda), se celebraron diversos contactos entre el Canciller mexicano, José A. Gurria, y sus homólogos de la Europa Comunitaria, que permitieron llegar a un compromiso sobre la "cláusula democrática". México aceptaba formalmente incluir esta cláusula, que según la fórmula utilizada en otros acuerdos con terceros estados reza textualmente: «El respeto a los principios democráticos y los derechos fundamentales, tal y como se anuncian en la declaración universal de los derechos humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo»⁴³; pero también logró un trato de excepción respecto a esta fórmula: en el futuro Acuerdo con México se omitiría la referencia a las

⁴² Cláusula democrática con la UE, posible: México" Excélsior, 5 de febrero de 1997.

⁴³ Ibid.

"políticas internas" y se añadiría una declaración unilateral mexicana reproduciendo los principios constitucionales que rigen su política exterior, entre ellos el de no injerencia. Los compromisos de Noordwijk permitieron que el Consejo aprobara, en abril, un método de negociación que sin desviarse de las directrices ya aprobadas, recogía en parte las propuestas de México. Entre esa fecha y hasta junio se desarrolló la negociación propiamente dicha. Después de 48 horas de discusiones, las partes lograban un acuerdo final que se concretó en tres documentos independientes pero relacionados entre sí:

Documento (a). El "*Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación*", denominado "Acuerdo Global", incluyó la "cláusula democrática" conforme a los términos acordados en Noordwijk, con su correspondiente cláusula de aplicación. De acuerdo a esta cláusula, si una parte considera que la otra incumple una disposición del Tratado, antes de adoptarse medidas unilaterales será necesario someterlas a consulta en el seno del Consejo Conjunto y se deberá escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del Acuerdo. El incumplimiento de la cláusula democrática, sin embargo, se considera un caso "de urgencia especial" que permite adoptar medidas unilaterales sin consulta previa. En concreto, el modelo conocido como cláusula búlgara, que se aplica de forma generalizada en los distintos acuerdos de la UE con países terceros.

En el ámbito político, establece un marco institucionalizado de diálogo a diferentes niveles --presidencial, ministerial, de altos funcionarios-- que abarcará todos los temas de interés común y podrá dar lugar a iniciativas internacionales conjuntas.

En materia comercial, el Acuerdo tiene como objetivo lograr "la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, de conformidad con las normas de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios". Es importante observar que este objetivo es, en principio, más amplio que el de los acuerdos "de cuarta generación" firmados con Chile y Mercosur, que se limitan a establecer un marco para "intensificar las relaciones con el fin de fomentar el incremento y la diversificación de sus intercambios comerciales y preparar la ulterior liberalización progresiva y recíproca de los mismos". En ninguno de los tres acuerdos hay fechas para la liberalización, pero el Acuerdo con México establece un "Consejo Conjunto" integrado por la Comisión, los Estados Miembros y México, que decidirá las medidas y el calendario de la liberalización del comercio de bienes y servicios, de los movimientos de capitales y de pagos, y la apertura de los mercados de contratación pública. El Consejo Conjunto también podrá tomar decisiones respecto a la política de competencia y el régimen de protección de los derechos de propiedad intelectual. Hay que resaltar que estas decisiones serán vinculadas y entrarán en vigor tan pronto como hayan sido adoptadas. Con el nuevo Acuerdo desaparece la Comisión Mixta, y se crea un Comité Conjunto que asistirá a dicho Consejo.

En materia de cooperación, el Acuerdo es más amplio y sistemático que el de 1991, e incluye campos de acción nuevos o que ya eran objeto de acciones conjuntas pero no se mencionaban en el Acuerdo anterior. Es el caso de las secciones sobre lucha contra la droga, lavado de dinero y control de precursores. En este esquema se celebró en octubre de 1996 un Acuerdo sobre control, mutuo de los precursores utilizados para la producción de

drogas ilegales, sobre democratización y derechos humanos, y sobre cooperación conjunta México-Unión Europea con América Central.

El Acuerdo también incluye una "cláusula de seguridad nacional". Esta cláusula es una novedad respecto a otros acuerdos de la Unión Europea con América Latina, y establece que ninguna de las disposiciones del Acuerdo será obstáculo para que cada una de las partes tome las medidas que considere esenciales para garantizar su seguridad en caso de tensión o conflicto internacional o ante disturbios o conflictos internos graves, o para evitar la difusión de informaciones contrarias a sus intereses esenciales. Esta cláusula también excluye de la liberalización comercial el sector armamentos.

Hay que destacar, finalmente, que el Acuerdo establece que las disposiciones sobre diálogo político y cooperación quedarán suspendidas hasta la adopción de las decisiones referidas a la liberalización. De esta forma se pretende asegurar una aplicación integral de su contenido y evitar que, ante las dificultades que puedan surgir en materia de liberalización, el Acuerdo quede reducido al diálogo político y a la mera gestión de una cooperación económica que, en realidad, no es relevante para México.

Documento (b) El "*Acuerdo Interino sobre comercio y asuntos relacionados con el comercio*" permite establecer de inmediato el "Consejo Conjunto" previsto en el Acuerdo de Asociación y emprender las negociaciones en los ámbitos de competencia comunitaria --razón por la que podrá ser aprobado en el Consejo por mayoría cualificada-- y en particular en la liberalización del comercio de bienes. Las decisiones adoptadas al amparo del Acuerdo Interino serán válidas y por lo tanto de aplicación inmediata desde el momento en el que entre en vigor el "Acuerdo Global". El "Acuerdo Interino" es una novedad significativa en el contexto de las relaciones entre la UE y Latinoamérica, y por las razones que antecedieron el acuerdo fue presentado por la Comisión Europea como una "vía rápida" (fast track) de negociación.

Documento (c) La "*Declaración Conjunta en materia de servicios y propiedad intelectual*" establece, finalmente, los compromisos y los términos de la negociación en estos ámbitos, que son competencia de los Estados miembros.⁴⁴

México se felicitó por la culminación de la negociación --«Todo el mundo estaba contento, nos dimos la mano y nosotros creímos tener el paquete final», declaró el Embajador Armendáriz--⁴⁵; sin embargo, en la reunión del Consejo de Representantes del Parlamento a finales de junio, el texto final fue cuestionado por todos los Estados miembros salvo Dinamarca, España y el Reino Unido. El grupo mayoritario, encabezado por Francia, consideraba que la inclusión de una versión modificada de la cláusula democrática incumplía las directrices de negociación del Consejo. En consecuencia, se rechazó el "trato de excepción" otorgado a México, desautorizando así a la Comisión.

Las reservas de los estados comunitarios suponían renegociar el texto ya acordado, o de lo contrario no se establecería el Acuerdo. Para la delegación mexicana, se trataba de "tácticas dilatorias" que podrían estar encubriendo la resistencia de Estados miembros que, como

⁴⁴ El Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación. SECOFI, 1997.

⁴⁵ "Intentan demorar la negociación del acuerdo comercial con la UE", Excelsior, 21 de junio de 1997.

Francia, temen los efectos de la apertura comercial a países terceros. Aunque México se opuso a la reapertura del texto, a finales de junio notifico por medio de la cancillería que aceptaba la cláusula democrática al completo --incluyendo la referencia a las "políticas internas"-- aunque mantendría la declaración unilateral referida a los principios que rigen sus relaciones con otros Estados.

México tuvo que hacer nuevas concesiones en materia de liberalización del transporte marítimo --exigencia de última hora de Grecia y Dinamarca-- y en relación con la cláusula *stand-still* que fija la fecha a partir de la cual se aplicarán los recortes arancelarios. Estas concesiones permitieron que se solventaran las últimas resistencias de la UE permitiendo la firma del Acuerdo el 23 de julio de 1997. Aunque ambas partes han afirmado que no existe ninguna relación entre este hecho y las elecciones celebradas en México el 6 de julio --unos comicios que ponían a prueba la voluntad democratizadora del régimen-- el hecho cierto es que los últimos obstáculos no se superaron hasta el día 17 de julio, después que se comprobara que los comicios, que arrebataron al PRI la mayoría en el Congreso y dieron a la oposición la alcaldía de la capital, no habían estado viciados por el fraude. Las negociaciones comerciales propiamente dichas pueden comenzar a mediados de 1998, una vez que el Acuerdo reciba el dictamen conforme del Parlamento Europeo, se apruebe definitivamente en el Consejo, sea objeto de ratificación por parte tanto de México como de los Estados Miembros, y se adopte la posición negociadora de la Unión Europea.

CAPITULO II

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA

Desde principio del decenio de los ochenta las relaciones comerciales han registrados cambios notables en la configuración de los flujos y la formulación de políticas económicas y comerciales.

La evolución del comercio internacional se ha caracterizado por el surgimiento de diversos acuerdos de integración comercial en distintas perspectivas y alcances. Este proceso de regionalización ha sido encabezado por la Comunidad Económica Europea –hoy Unión Europea- a partir de 1957.

El principal objetivo de la integración es el incrementar las relaciones económicas entre los países firmantes. Cuanto mayor sea su efecto en el volumen de su comercio exterior y ,más homogéneo el grado de desarrollo de las economía, más ventajosa será para sus miembros.

El estudio de la política comercial exterior de la Unión Europea precisa analizar sus relaciones y flujos comerciales, con sus principales socios, así como con terceros países, y determinar así, las sucesivas ampliaciones y la profundización de su proceso de integración, que le han permitido conformar un bloque comercial europeo cada vez más cerrado frente al exterior. El principal cuestionamiento es el creciente interés a favor del regionalismo y de la creación de bloques comerciales geográficamente próximos.

2.1 La Unión Europea y su Comercio Exterior.



La Unión Europea (UE), integrada por quince naciones⁴⁶, opera como un mercado único a pesar de las asimetrías económicas existentes entre sus miembros y las diferencias culturales, lingüísticas y étnicas.

La Unión Europea con una población de 375 millones de personas, 6.4% del total mundial, genera un Producto Interno Bruto (PIB) superior a ocho trillones de dólares, similar al de Estados Unidos de América (EUA), y representa un mercado de alto potencial adquisitivo; 24,000 dólares per. capita (que oscila entre 11,000 y 28,5000 dólares per. capita en funciones de países específicos comparado con 29,000 de EUA.⁴⁷

⁴⁶ Cabe recordar que los países de la Unión Europea está integrada por 15 Estados miembros (EM): Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

⁴⁷ Datos de la OMC, 1999.

Sin embargo, la Unión Europea es la mayor potencia comercial del mundo, conforme a las cifras preliminares de la Organización Mundial del Comercio (OMC): en 1999 aportó el 54.1% de los 11,185 trillones de dólares de transacciones de mercancías realizadas a nivel internacional; aproximadamente el 73% de las exportaciones e importaciones se realizan a nivel comunitario.⁴⁸

Por otra parte, los 2.7 trillones de servicios comerciales exportados e importados a nivel internacional el año pasado, la Unión Europea participó con 48% del total. Cabe destacar que la participación de América del Norte (EUA y Canadá) en 1999 en el comercio mundial de mercancías y servicios significó casi el 20% del total, respectivamente.

Los principales socios de la Unión Europea en 1998 fueron Estados Unidos, con el que concentra el 21.5 por ciento del total extracomunitario, Suiza participa con el 7.4 por ciento, Japón con el 6.7, China con el 4.1 Noruega con el 3.9 por ciento y Rusia y Polonia con el 3.1 por ciento.

Principales Socios de la UE, 1998						
miles de millones de dólares						
País	Exportaciones	%	Importaciones	%	Comercio Total	%
EE.UU.	178.9	22.0	168.9	21.1	347.9	21.5
Suiza	63.9	7.9	55.2	6.9	119.1	7.4
Japón	35.2	4.3	73.4	9.2	108.6	6.7
China	19.4	2.4	46.9	5.9	66.3	4.1
Noruega	27.8	3.4	32.5	4.1	60.3	3.7
Polonia	31.5	3.9	18.0	2.3	49.6	3.1
Rusia	23.5	2.9	25.8	3.2	49.3	3.1
Turquia	24.7	3.0	15.2	1.9	39.9	2.5
Rep. Checa	19.2	2.4	16.5	2.1	35.7	2.2
Hungría	18.8	2.3	16.3	2.0	35.1	2.2
Otros	371.1	45.6	332.3	41.5	703.3	43.5
Total	814.0	100.0	801.0	100.0	1,615.0	100.0

Fuente: EUROSTAT.

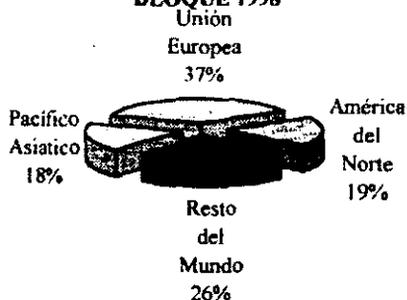
El valor del comercio exterior de mercancías de la UE ha tenido una tendencia creciente en los últimos años, ubicándose como la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial. Sólo en 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares (mmd), con exportaciones de 814 mmd e importaciones de 801 mmd.

Cabe señalar para el caso de Europa el regionalismo superó al multilateralismo, donde el comercio mundial se ha fragmentado en cuatro grandes grupos, como se muestra en los siguientes gráficos, la UE conforma el principal bloque de comercio en esta escala, sobre

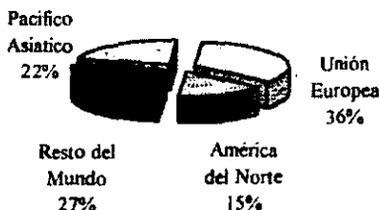
⁴⁸ Datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) 1999.

todo en el caso de productos industriales que constituye el principal componente del comercio tanto intra como extracomunitario. De acuerdo con la información de diversos estudios realizados sobre la UE sigue siendo uno de los mayores importadores y exportadores del mundo.⁴⁹

**COMERCIO MUNDIAL:
IMPORTACIONES POR
BLOQUE 1998**



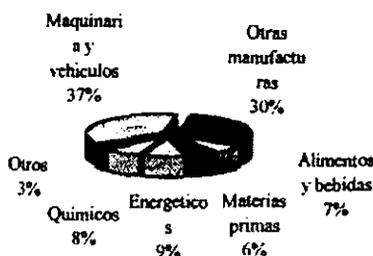
**COMERCIO MUNDIAL:
EXPORTACIONES POR BLOQUE
1998**



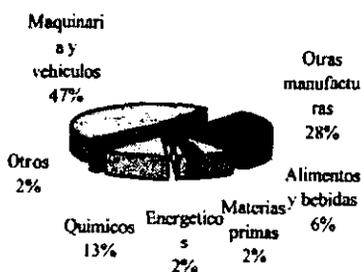
Fuente: OMC "Datos Estadísticos de Comercio Internacional" en : J. Ávila Álvarez et. al; Política comercial de la Unión Europea, Edit. Pirámide, Madrid, 1997

Dentro del comercio de la UE se puede destacar que los principales productos de exportación e importación son la maquinaria y vehículos, además de productos manufactureros diversos. Es importante señalar que a pesar del bajo índice de participación de los insumos y materias primas en el comercio extracomunitario, dentro de la región de la UE representa un importante rubro en cuanto a su introducción en la cadena productiva de la región.

**IMPORTACIONES DE LA UNION
EUROPEA 1998**



**EXPORTACIONES DE LA UNION
EUROPEA 1998**



La importancia del comercio extracomunitario en materia de exportación e importación de mercancías de los 15 Estados Miembros, radica en el dinamismo con los cuatro principales países, que conforman la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

⁴⁹ José Ma. Jordán G; Política comercial e integración en la CEE, sexta edición; Edit. Alianza, Madrid, 1993

Unión Europea 1998		
Pais	Exportaciones %	Importaciones %
Alemania	50.2	48.8
Austria	36.4	33.0
Bélg. Lux.	27.0	30.7
Dinamarca	47.7	47.4
España	37.8	38.0
Finlandia	44.6	44.4
Francia	40.2	36.1
Grecia	44.0	40.0
Irlanda	30.3	35.1
Italia	46.7	44.6
Países Bajos	28.7	44.5
Portugal	25.1	28.3
Reino Unido	47.1	51.1
Suecia	47.0	45.0

Fuente: OMC, El Comercio Internacional, 1999.

Se puede apreciar que Alemania es el principal país europeo exportador e importador de mercancías (alrededor de 424 mmd de exportación y 378 mmd de importaciones el mismo año), le siguen con niveles parecidos Francia, Finlandia, Italia y Reino Unido.

Comercio Total de la Unión Europea (miles de millones de dólares)												
Año	Exportaciones			Importaciones			Saldo			Comercio Total		
	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE
1990	1,508.8	979.7	529.1	1,558.0	981.5	576.5	-49.2	-1.9	-47.4	3,066.8	1,961.2	1,105.6
1991	1,492.8	988.3	504.4	1,578.9	989.5	589.4	-86.2	-1.2	-85.0	3,071.7	1,977.8	1,093.9
1992	1,584.2	1,044.6	539.6	1,654.0	1,047.6	606.5	-69.9	-3.0	-66.9	3,238.2	2,092.1	1,146.1
1993	1,468.7	917.2	551.5	1,477.8	918.3	559.5	-9.1	-1.0	-8.0	2,946.5	1,835.5	1,111.0
1994	1,664.5	1,037.6	626.9	1,662.5	1,038.7	623.8	2.0	-1.2	3.1	3,327.0	2,076.3	1,250.7
1995	2,051.4	1,295.4	756.1	2,012.0	1,296.8	715.2	39.4	-1.5	40.9	4,063.4	2,592.2	1,471.2
1996	2,110.5	1,312.5	798.0	2,053.0	1,314.0	739.0	57.5	-1.5	59.0	4,163.5	2,626.5	1,537.0
1997	2,100.0	1,277.0	823.0	2,045.0	1,276.8	768.2	55.0	0.2	54.8	4,145.0	2,553.8	1,591.2
1998	2,171.0	1,357.2	813.8	2,163.0	1,361.6	801.4	8.0	-4.4	12.4	4,334.0	2,718.8	1,615.2

Fuente: OMC, Informe Anual 1998 y Comunicado de Prensa 16 de abril de 1999 y EUROSTAT

El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 (85 mmd) al equilibrio en 1994 y arrojar importantes saldos a favor a partir de 1995. En 1997 el superávit fue de 54.8 mmd y, en 1998, el saldo fue favorable para la Unión Europea por 12.4 mmd.

Resulta interesante analizar la distribución geográfica del comercio extracomunitario de la Unión Europea y en que medida ha influido en ese flujo de la política comercial exterior comunitaria (que se deriva de la formación de la unión aduanera), que se engloba en dos

grandes políticas comerciales: la autónoma y la convencional. La primera se refiere a las medidas autónomas de la unión aduanera (por ejemplo: el arancel común, los regímenes de importación y exportación, las medidas de defensa comercial y el Sistema Generalizado de Preferencias) y se puede establecer de manera unilateral sin necesidad de acuerdo con otros países, pero siempre en el marco de la OMC.

En cambio en la política comercial convencional incluye todos los acuerdos de la UE con otros países y determina un marco de relaciones privilegiadas entre las naciones firmantes. Hasta febrero de 1998 solo 15 de los países que mantenían relaciones comerciales con la Unión Europea, entre ellos Japón y Estados Unidos, no utilizan algún tipo de preferencia en sus relaciones con este bloque.

2.1.1. La Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión Europea.

La Integración Económica Europea cuenta con más de 40 años de vida y además del Tratado de Roma se han suscrito diversos acuerdos dentro de su proceso de consolidación como bloque económico y un mercado único. En diciembre de 1985 los socios comunitarios dieron a conocer el *Libro Blanco* que contiene 279 iniciativas encaminadas a concretar el Mercado Único, y donde se establecían los parámetros para los intercambio intracomunitarios, así como los principios de una Política Exterior. De esta manera se fueron definiendo las siguientes metas:

1. Eliminar totalmente los aranceles entre sus miembros .
2. Suprimir las barreras al flujo de importaciones y de exportaciones de bienes y servicios entre sus socios.
3. Crear políticas arancelarias comunes y políticas comerciales unificadas respecto al resto del mundo.
4. Lograr la libre circulación de personas y capitales.
5. Contar con políticas agrícolas y de transporte comunes.
6. Desarrollar normas técnicas comunes, así como también reglamentos en materia de salud y seguridad.
7. Implantar medidas comunes para la protección de los consumidores.
8. Crear leyes comunes para mantener la competitividad en el seno de las comunidades europeas y luchar contra los monopolios y los carteles.
9. Crear fondos regionales para estimular el desarrollo económico de ciertos países y regiones miembros.
10. Promover una mayor coordinación fiscal y monetaria entre los países participantes y ciertas políticas monetarias y fiscales comunes.⁵⁰

Así a partir de una política interior de comercio se pudo concretar uno de los rubros más importantes de la Unión Europea una Política Agrícola Común (PAC). La liberalización comercial de los productos agrícolas se concretó a promover los productos agrícolas con trato nacional e instituir una preferencia arancelaria con beneficios a productores. La

⁵⁰ El Mercado Único Europeo, oportunidades y desafíos para los negocios, Madrid, McGraw-Hill, 1992, Pág.

anterior CEE estableció dentro de sus principales preceptos una Política Agrícola Común (PAC) donde se especifica tres principales principios:

1. Un mercado unido,
2. Preferencia a sus miembros, y
3. Solidaridad Financiera.

La PAC fue modificada en Junio de 1992 para cumplir la reducción de subsidios y otros apoyos negociados en la Ronda de Uruguay del GATT. La PAC se instrumenta por grupos de productos, para regular la producción y la comercialización dentro y fuera de la Unión Europea; sus principales mecanismos son un régimen restrictivo a la importación y uno a través de la intervención de precios (precios de garantía) para sostener las cotizaciones del productor de un nivel determinado; mecanismos de apoyo al precio de mercado combinados con un sistema de aranceles variables y de subsidios a la exportación cuando se presentan sobreproducciones internas y pagos directos a productores. La Unión Europea se ha convertido en el líder del proceso de liberalización comercial mundial; aunque se considera que dentro de su sector agropecuario, considerado por ellos como un sector sensible, es uno de los que mayor protección reciben a nivel internacional; en 1998 recibió entre 40,000 y 50,000 millones de dólares en diversos tipos de ayuda y subsidios.

El Acta Única Europea de 1987 instituyó el nacionalismo económico, la armonización de impuestos y la unión monetaria (2ª. Etapa). Sin embargo la institución de una política comercial se concretaba solo a los países comunitarios y bajo ciertos acuerdos internos (como la PAC) hasta que se cubrieran las metas de convergencia económica, manteniendo una postura de rigidez comercial de arancel externo ante terceros países.

El Tratado de Maastricht de 1992 que constituyó a la actual Unión Europea estableció una Política Exterior Común (PESC) cuando el final de la Guerra Fría,⁵¹ aumento las responsabilidades de la UE para sentar las bases de la paz y el progreso en Europa. A partir del Tratado los Estados miembros de la UE emprendieron acciones conjuntas en cuanto a la coordinación de una política exterior y de seguridad común. "El objetivo era que la PESC se convirtiera en uno de los pilares esenciales de la Unión Política."⁵²

La modificación del mapa geopolítico de Europa, aunado al resurgimiento de tensiones nacionalistas y el conflicto surgido entre los Estados de la antigua Yugoslavia por definir sus fronteras, constituyeron el incentivo necesario para que los Estados miembros de la UE decidieran seguir una política de convergencia en política exterior y de seguridad. En el Tratado de Maastricht la Unión Europea adopto: "afirmar su identidad en el ámbito internacional, en particular mediante la realización de la PESC que incluya, en el futuro, la

⁵¹ Con la caída del muro de Berlín en 1989 y la participación de los países de Europa del Este y Centro en el Nuevo Orden Económico Internacional.

⁵² Política de Comercio Exterior, Secretaria de Relaciones Exteriores, febrero de 1996. Pág. 35

definición de una política de defensa común que podría conducir en su momento, a una defensa común.”⁵³

Después de la conformación del Mercado Único en 1993; los principales objetivos de la PESC se ratificaron en 1995, destacando lo siguiente:

1. Incorporara a la Unión Europea los países de Europa Central y Oriental, a fin de consolidar una Europa sin divisiones políticas y militares.
2. Mantener los estrechos vínculos con los Estados Unidos en el marco institucional de la Nueva Agenda Transatlántica acordada en Madrid.
3. Establecer un “espacio de paz y estabilidad” en el Mediterráneo, conforme a los principios adoptados en Barcelona.
4. Estrechar las relaciones con Rusia, a fin de “promover el proceso de reforma democrática y económica...”
5. En el caso de la ex Yugoslavia, la prioridad es la aplicación del acuerdo de Paz para Bosnia-Herzegovina.
6. Establecer una identidad europea de seguridad y defensa a través del fortalecimiento del pilar europeo en el interior de la OTAN y la incorporación de UEO a la UE.

La política exterior de la Unión Europea debe entenderse como una política de coherencia y convergencia de las políticas exteriores de los 15 Estados miembros.⁵⁴ El marco establecido por el Tratado de Maastricht a través de la PESC, ha sido una participación activa en materia de cooperación intergubernamental, así como de las decisiones tomadas en cuanto a una política exterior común, que permite un consenso de los 15 miembros de la Unión.

En 1997 los países miembros de la Unión Europea convinieron en un acuerdo político denominado Tratado de Ámsterdam. Los arquitectos del Tratado coinciden que éste consolida los tres grandes pilares de la Unión Europea, mismos que fueron sentados en el anterior firmado en Maastricht, dando a conocer lo siguiente:

- a) Las Comunidades Europeas (primer pilar),
- b) La Política Exterior y de Seguridad Comunes (segundo pilar), y
- c) La cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos internos (tercer pilar).⁵⁵

A partir de este nuevo tratado se estructura un mayor dinamismo de la PESC hacia terceros países, debido a los alcances de los objetivos macroeconómicos y la estabilidad económica de la Unión Europea. Este proceso ha permitido formalizar en la última etapa del Tratado de la Unión, una política comercial internacional que se define bajo un procedimiento complejo donde el Consejo Europeo; órgano supremo de decisión, establece los parámetros conforme a los acuerdos y las relaciones bilaterales que se mantengan con el resto del mundo.

⁵³ Véase el texto del tratado de la Unión Europea, título I, disposiciones comunes, artículo B. Reproducido en *Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas*, Madrid, Tecnos, tercera edición, 1994, pp. 35-58.

⁵⁴ Erick Derycke, “Bélgica y las estructuras de seguridad y defensa de Europa”, Conferencia dictada en Bruselas, 9 de febrero de 1996.

⁵⁵ México y la política comercial de las grandes potencias, María Cristina Rosas, México, 1999 Colección Silva Herzog, Pág. 145.

La Política de Comercio Internacional de la Unión Europea, como eje principal de la PESC, ha desarrollado desde su creación, un complejo sistema de relaciones mercantiles con terceros países en donde se han establecido un grado de preferencias de acuerdo a la región o del grupo que se trate. Esto es lo que algunos especialistas consideran como "jerarquía de acuerdos comerciales", dado el acceso desigual al mercado comunitario.

Una mención especial reciben los países de la *Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés)*, que desde 1973 establecieron un Acuerdo de Libre Comercio para diversos productos industriales en Europa Occidental. En 1992 se confirmaron acuerdos que dieron origen al Espacio Económico Europeo (EEE) y algunos países de ese bloque (Suecia, Austria, Finlandia y Noruega) participaron en las negociaciones de unificación económica monetaria y política de la UE. En esta área se deriva la mayor parte del comercio exterior de la Unión y es también con ese grupo de países desarrollados con los que se han desarrollado mayores acuerdos y preferencias arancelarias.

Comercio Exterior de la Unión Europea 1998.		
Grupos de Países	Importaciones %	Exportaciones %
Asociación Europea de Libre Comercio	22.5	22.0
Estados Unidos	19.5	16.9
Japón	10.5	4.6
Países de Africa, el Caribe y el Pacífico	3.0	3.4
Economías Mediterráneas	12.5	10.9
América Latina	4.5	4.8
Asean	5.2	4.7
México	0.8	1.2

Fuente: OMC, "Datos Estadísticos de comercio Internacional" 1999 y Eurostat.

De esta manera los países de la EFTA conforman un bloque comercial importante con la Unión Europea contribuyen con el origen y el destino de la mayor parte de los intercambios exteriores del mercado comunitario con un 22.5% .

Los Estados Unidos (EU) y la UE han constituido un patrimonio político común en lucha de la defensa de la democracia. Después de la segunda guerra mundial los EU ha sostenido la integración europea y han consolidado una Alianza Atlántica. Esta alianza actúa bajo los principios de cooperación contenidos en la Declaración Trasatlántica, que incluye todos los campos de interés común, políticos y económicos, y prevé información, consultas y cooperación en todos ellos. Esta declaración se apoya sobre una concepción similar de la economía liberal y de la política.

La UE y Japón firmaron en la Haya en 1991 un acuerdo que introduce aspectos de carácter político en sus relaciones y define objetivos en materia política y de seguridad internacional, mediante la participación y consulta externas. En el área económica, las relaciones han sido difíciles en los últimos años a causa de los desequilibrios comerciales. La UE ha reiterado en varias ocasiones a Japón la importancia de abrir sus mercado a los

productos europeos sin una clara definición, salvo los instrumentados dentro del marco regulatorio de la OMC.

Ambos países desarrollados que no tiene un acuerdo preferencial con la Unión Europea han incrementado su comercio con este bloque en el último decenio como Estados Unidos y Japón con una 19.5 y 10.5 por ciento respectivamente. Esto se debe esencialmente a las interrelaciones establecidas en el marco de cooperación y avances suscritos en la Ronda de Uruguay, y el dinamismo de ambas economías en el comercio internacional.

Existen una serie de acuerdos desde principios de los noventa entre la Unión Europea y los *Países de la Europa Oriental y Central*, entre los que destaca el de asociación suscrito con Polonia, Hungría Republica Checa y Eslovaquia en 1991, el convenio con Rumania y Bulgaria de 1993, y el acuerdo de libre comercio con Estonia, Lituania y Letonia en 1995.

Los países con los que ha tenido relaciones desde la creación de la CEE, en la actualidad forman parte de los *Estados ACP*⁵⁶ (*África, el Caribe y el Pacífico*) se les dirige buena parte de los programas de cooperación para el desarrollo. Los ACP incluyendo a los países de África del Sur del Sahara (Marruecos, Argelia, Túnez) y a los de la Comunidad del Caribe (Antigua, Barbados, Bahamas, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago). Con esas economías, además de las relaciones comerciales tradicionales, se han establecido otros métodos de intercambio, cultural, financiero y cooperación tecnológica.

El análisis del trato y de las preferencias arancelarias de la Unión Europea hacia ACP se destacan desde los acuerdos de Yaundé (vigentes de 1964 a 1975) y de la Convención de Lomé cuya cuarta versión mantiene vigencia hasta el año 2000. El Convenio de Lomé es un acuerdo de la Unión Europea de política exterior hacia países en vías de desarrollo, y esencialmente cubre programas de desarrollo cooperación y sus principales aspectos se destacan:

- i. El reconocimiento explícito de lograr la estabilidad de los ingresos mediante las exportaciones para los países asociado de la APC
- ii. La concesión de una serie de ventajas a los países miembros en sus intercambios comerciales con la UE y la puesta en marcha de distintos mecanismos de financiamiento de proyectos de desarrollo mediante el Fondo Europeo de Desarrollo.
- iii. La promoción del desarrollo económico y social de los países participantes, así como de las relaciones económicas entre los mismos.
- iv. La creación de mecanismos para estabilizar los ingresos por exportación de productos agrícolas tropicales de ese grupo de países con objeto de disminuir el efecto en esas economías de las frecuentes variaciones de los precios internacionales de los bienes.

Los ACP gozan de la mayor jerarquía por parte de la Unión Europea, en acuerdos comerciales y de promoción al desarrollo, sin embargo la presencia relativa del comercio exterior del bloque ha disminuido ligeramente, debido a los constantes cambios en el

⁵⁶ Este conjunto de países son considerados como la ex - colonias europeas.

esquema geopolítico de algunos de los países miembros y de la participación cada vez más activa de estos países en un comercio regional en sus zonas geográficas.

Las Economías Mediterráneas han mantenido preferencias desde el Tratado de Roma y en los últimos acuerdos en Lisboa en 1992 y Barcelona en 1995. La Unión Europea ha suscrito acuerdos de asociación⁵⁷ con Turquía, Malta y Chipre y de cooperación global⁵⁸ con los países de Magreb (Argelia, Túnez y Marruecos) y los de Mashrek (Egipto, Líbano, Siria, Jordania), así como con la Rep. Checa y Eslovaquia e Israel.

Los países del mediterráneo son de gran importancia económica estratégica para la Unión Europea, ya que después de Estados Unidos y las naciones del EFTA, constituyen, el tercer socio comercial de aquel bloque, con una participación en el flujo comercial de 12.5 por ciento.

El Sudeste Asiático constituye el único grupo que ha elevado su participación en el comercio exterior con la UE de un 3.7% en 1991 a un 6.2% en 1995 en sus importaciones. Cabe destacar que, sobre la base de su competitividad esas economías han incrementado sus exportaciones de 3.8% en 1991 a 5.2% en 1995, pese a que algunas cuentan con acuerdos específicos de preferencias y solo disponen de Sistema General de Preferencias (SGP).⁵⁹

En términos de la orientación geográfica, el comercio exterior de la Unión Europea presenta la particularidad de que, tanto para las exportaciones como para las importaciones, el peso específico se desarrolla en el interior del propio acuerdo integracionista (alrededor del 60% en cada dirección) Esta tendencia de la Unión Europea a privilegiar el regionalismo frente a la globalización ha sido enarbolada como la causa principal del menor impacto de la crisis financiera asiática en la UE.

Si bien, desde algunos ángulos esto puede resultar positivo –como fue el menor impacto de la crisis financiera asiática para las exportaciones de la Unión Europea debido al carácter marginal de las relaciones comerciales con esta región–, desde otros ángulos puede representar un elemento desfavorable porque aquella tiene su comercio exterior altamente concentrado en el mercado comunitario.

⁵⁷ Los acuerdos de asociación se caracterizan por orientarse a la creación de una unión aduanera mediante etapas de duración variable; prevé un régimen de concesiones comerciales, concebido como un instrumento de política comunitaria de cooperación al desarrollo. Las concesiones otorgadas por la UE superan a los beneficios que recibe por parte de los países con los que ha suscrito este tipo de acuerdos, aunque se parte del principio de reciprocidad. Comunidades Europeas, 1996. M La *Unión Europea y México*. Un modelo de relación.

⁵⁸ A diferencia de lo establecido en los acuerdos de asociación, los de cooperación carecen del principio de reciprocidad y se orientan al fomento del desarrollo económico como requisito necesario para mantener la estabilidad política.

⁵⁹ El Sistema General de Preferencias (SGP) funciona desde 1971, fue el primer mecanismo del género establecido dentro del cuadro de las recomendaciones de la II Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Comercio y Desarrollo. En virtud de este sistema la UE otorga preferencias comerciales no discriminatorias y no recíprocas a los países en vías de desarrollo, y también acceso en franquicia dentro de la UE a la mayor parte de sus mercaderías. *Ibid.*

En el caso de los países asiáticos, la Unión Europea parece no haber podido aprovecharse del importante dinamismo mostrado por estos países antes de la crisis financiera. Y, por el contrario, el proceso de disciplinamiento económico generado por el cumplimiento de los criterios de convergencia y los consiguientes refrenamientos de la actividad económica, desempleo y limitaciones al crecimiento de la demanda, deben haber impactado en buena medida la expansión de las exportaciones intracomunitarias.

La Unión Europea no mantiene acuerdos específicos de carácter preferencial con *América Latina*, salvo las negociaciones con Chile (1996) y un Acuerdo de Libre Comercio con México que inicio en julio del 2000 y el Acuerdo Marco de Intra regionalidad de Cooperación Económica y Comercial firmado en 1995 con el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR) con la finalidad de potenciar la cooperación comercial y alcanzar el acuerdo de libre comercio en el año 2010.

La Unión Europea concede a los países latinoamericanos solo el SGP y el Acuerdo Marco de Cooperación, así como un programa temporal de ayuda al desarrollo. Sin embargo, ese bloque constituye el segundo socio comercial de América Latina solo después de Estados Unidos y el primero de ocho economías de la región.⁶⁰

Los flujos comerciales con la Unión Europea representan en la zona un promedio de más de 20% de las importaciones y las exportaciones. En cambio, América Latina ocupa, en términos relativos, un lugar modesto en el comercio exterior de la Unión Europea. La mayor parte de los productos latinoamericanos hacia la Unión son bienes primarios cuyas cotizaciones se encuentran sujetas a grandes variaciones y “otro rasgo... ()...constituye su concentración geográfica, ya que aproximadamente 60% de los intercambios los observan Alemania, Francia, Italia y España, siendo Alemania la que tiene la parte significativa”.⁶¹

El único instrumento preferencial de que puede beneficiarse América Latina en sus relaciones comerciales con la Unión Europea (excepto el caso de México) es el SGP, aunque su efecto se encuentre limitado en determinados productos y así los países no pueden prever exportaciones con cierto grado de seguridad.

Se ha señalado que el principal objetivo de los acuerdos preferenciales establecidos con los países en desarrollo es contribuir a su crecimiento económico. Sin embargo la Unión Europea ha desarrollado todo un complejo sistema de acuerdos y/o asociaciones comerciales de manera discriminatoria en donde se presenta una escala de países que no ocupan un mismo lugar conforma un bloque cerrado de manera comercial y afines de sus propios intereses.

⁶⁰ La Unión Europea es el principal destino de las exportaciones de Brasil, Chile, Argentina y Perú. Comunidades Europeas, Unión Europea – América latina, actualidad y perspectivas de fortalecimiento de asociación, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Bruselas, 1997.

⁶¹ Ángel Viñas, “La comunidad Europea ante América latina”, Información comercial Española, Madrid, 1991.

2.2 Relaciones Comerciales entre la Unión Europea y América Latina.



La entrada en vigor de la Unión Europea (1992) permitió una mayor cooperación con América Latina e incrementar sus esfuerzos en diversos aspectos como el dialogo político, concesiones comerciales, ayuda técnica y financiera y cooperación económica.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de América Latina, solo después de los Estados Unidos. Sin embargo esa actual relación ha sido postergada hasta finales del siglo XX ante la falta de un acercamiento entre ambos continentes.

América Latina ha intentado, desde la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), establecer con este bloque lazos más estrechos y definir una política global para sus relaciones; sin embargo los primeros diez años de existencia de CEE no mostró un acto concreto de disposición para establecer una cooperación con América Latina, lo que significaba que Latinoamérica ocupó un lugar secundario en la jerarquización de la CEE con respecto a otros países o regiones.

De acuerdo al esquema de prioridades de la UE, América Latina está ubicada luego de los países de África, el Caribe y Pacífico (ACP), mayoría de ex -colonias de los países europeos (en lo cual no entran los antiguos territorios de España y Portugal), seguidos por los estados vecinos del sur mediterráneo y a continuación a los países en vías de desarrollo, entre los cuales están los de América latina.⁶² El acercamiento real de la Comunidad hacia América Latina empieza después de que la CEE apoya el acuerdo alcanzado en la UNCTAD sobre el sistema de preferencias arancelaria a los países en desarrollo y cuando éstos presentan su posición común unidos en el grupo de los 77 y, por intereses políticos, la Comunidad empieza a ver al tercer Mundo como todo un conjunto y no dividido, como lo tenía antes, en África, América Latina y Asia.⁶³

A inicios del siglo XXI, el sistema de comercio internacional se caracteriza por una serie de factores, que forman parte del polémico concepto de "globalización":

- El proteccionismo de los años ochenta ha sido sustituido por la apertura de mercados -aunque algunos abren más que otros- y la interdependencia económica a nivel global;

⁶² Lerman Alperstein, Aída, Las Relaciones de América Latina - MERCOSUR con la Unión europea en los años noventa. En : La Regionalización del mundo: la Unión Europea y América latina, México, 1998, Pas. 265.

⁶³ Gazol Sánchez, Antonio, El tercer mundo frente al Mercado Común Europeo, México, 1973, pag. 101.

- Han surgido múltiples iniciativas de liberalización comercial a nivel global (OMC), interregional (UE-Mercosur), Norte-Sur (Nafta, UE-México), continental (ALCA), regional (ALADI, ASEAN, UE), subregional (Mercosur, TLCAN, SICA, CARICOM) y bilateral (varios);
- Bajo el techo de la OMC, 136 países - la gran mayoría de ellos países en vías de desarrollo (PVD) - intentan no sólo liberalizar el comercio, sino también armonizar las distintas normas y estándares que regulan los intercambios de bienes.

En este contexto, la fracasada Reunión Ministerial en Seattle a finales de noviembre de 1999 ha sido una primera advertencia de los riesgos que supone la globalización, tanto para los PVD como para los países industrializados. Entre las consecuencias negativas atribuidas a la globalización destacan el creciente desempleo, la creación de monopolios de empresas, la pérdida de capacidad de gestión de los gobiernos, la dependencia del exterior y la concentración de riquezas. Seattle también ha subrayado la necesidad de abrir un diálogo entre PVD y los países económicamente más avanzados por un lado, y garantizar una mayor participación de la sociedad civil, por el otro. En la actualidad, el entusiasmo por el libre comercio ha sido sustituido por un creciente escepticismo sobre los costes de la apertura. Como consecuencia, el proceso del ALCA ha perdido dinamismo, el MERCOSUR experimentó su primera crisis, la ampliación de la UE se enfrenta a una creciente oposición y la "ronda milenaria" de la OMC será desplazada.

2.2.1. América Latina y la Unión Europea en el comercio global

Esta compleja situación global se refleja también en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. El intercambio comercial es el pilar más débil y tradicionalmente más problemático de las relaciones europeo-latinoamericanas. Las diferencias geográficas en conjunto con las fuertes asimetrías y conflictos sectoriales que entorpecen desde hace varias décadas los intercambios comerciales entre ambos socios contrastan con un diálogo político institucionalizado muy fluido, que se ha ido ampliando y diversificando en los años noventa, así como con un auge sustancial de las inversiones directas a América Latina procedentes de Europa, principalmente de España.⁶⁴

La política comercial de la Unión Europea frente a América Latina se rige por las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y por la ventajas que otorga aquel bloque mediante el SGP cuyo origen conceptual radica en el reconocimiento de las desventajas a las que se enfrentan los países con industrias incipiente, es decir, en desarrollo, para vender sus productos en los mercados de naciones industrializadas. Entre estas, la UE fue la primera que aplicó (julio de 1971) el SGP a esas economías. La preferencias arancelarias se modulan en función del tipo de sensibilidad establecido para cada uno de los productos. Como resultado de este sistema de preferencias, 45% de los

⁶⁴ España se ha perfilado como principal inversor europeo de América Latina y segundo después de Estados Unidos.

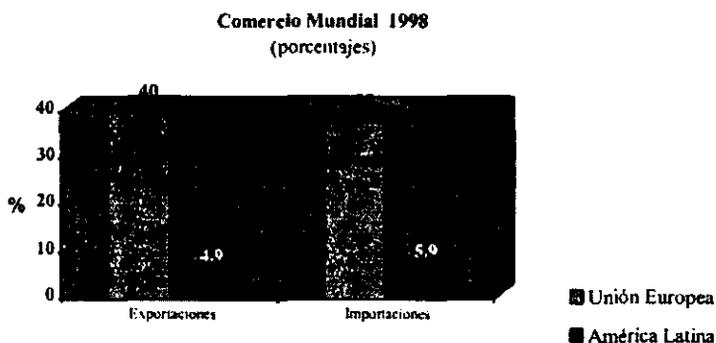
productos latinoamericanos están exentos de pago de derechos arancelarios en el mercado comunitario y 23% disfrutaban de aranceles reducidos.⁶⁵

En la década de los noventa, con la excepción del MERCOSUR, ha disminuido la participación de la Unión Europea en el comercio exterior de América Latina. Ello indica claramente una paulatina retirada de la Unión Europea de una parte del mercado latinoamericano. En subregiones como Centroamérica o la Comunidad Andina se percibe en los últimos años un sustancial declive de las relaciones comerciales con la Unión Europea, cuyo intercambio se concentra cada vez más en el Cono Sur: Chile y los países miembros del MERCOSUR. En este sentido, se está produciendo una "sudamericanización" del comercio europeo-latinoamericano, una concentración de los intercambios en el sur del continente, en detrimento de un "norte" (Centroamérica y el Gran Caribe, excepto México) cada vez más orientado hacia EE UU como su principal socio comercial.

En el contexto internacional, las relaciones comerciales entre la UE y América Latina se caracterizan por cinco tendencias generales:

- i. Fuertes asimetrías en la estructura y el volumen del comercio a nivel global.
- ii. Intereses sectoriales divergentes en el marco de la OMC.
- iii. El deseo mutuo de contrarrestar la influencia de EE UU en el comercio global.
- iv. La pérdida recíproca de mercados y la desviación de comercio hacia otros socios.
- v. La concentración geográfica de los intercambios comerciales en pocos países.

La Unión Europea y América Latina tienen un peso muy distinto en el comercio internacional: con una participación de cerca del 40% en las exportaciones globales y el 38.7% en las importaciones, la UE fue en 1998 la mayor potencia comercial del mundo, seguido por EE UU. América Latina, a pesar de contar con un número de habitantes mucho más alto, representa tan sólo un 4.9% en las exportaciones y un 5.9% en las importaciones globales.



Fuente: OMC, *Estadísticas de Comercio Mundial, 1999*.

⁶⁵Pampillon Olmedo, Rafael; Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión europea, en: Comercio Exterior, Agosto del 2000, Pág. 649.

Por otra parte ambas regiones tienen una participación relativamente pequeña en sus respectivos intercambios comerciales. En 1997, el comercio extra-comunitario se concentró principalmente en el resto de los países europeos, a los cuales se dirigieron más de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones de la Unión Europea. Algo menor fue la participación de Asia (incluyendo Japón) en el comercio de la Unión Europea, y una quinta parte de los intercambios se desarrollaron con Estados Unidos. Solo con una participación del 6% en las exportaciones y un 5% en las importaciones extra-comunitarias, América Latina es un socio comercial cada vez menos importante para la Unión Europea,⁶⁶

Las relaciones comerciales Unión Europea - América Latina se presenta una concentración en pocos socios, los 15 Estados miembros de la UE son el segundo socio comercial de América Latina después de Estados Unidos. La gran excepción de esta regla general la constituyen el MERCOSUR, Chile (a nivel extra-regional) y Cuba, donde la Unión Europea tiene una posición privilegiada, no sólo como mercado de importación, sino también como destino de las exportaciones de estos tres socios.

Esta evolución de las relaciones comerciales de América Latina y la Unión Europea en la década de los noventa refleja una concentración de ambas regiones en pocos socios comerciales: la UE se orienta principalmente hacia los países de Europa Central y Oriental (PECO), y América Latina hacia EU. Asimismo, el comercio intrarregional es un importante pilar para los países latinoamericanos y los Estados miembros de la UE. En la Unión Europea, los intercambios intra regionales representan desde los años 70 un constante 60% del comercio total. Esta cifra contrasta con una relevancia mucho menor del comercio intrarregional latinoamericano, que aportó en 1998 un 18.7% en el total.

2.2.2. Un menor protagonismo europeo

La Unión Europea en los últimos años ha cedido terreno del mercado latinoamericano a países de Asia y en especial a Estados Unidos. La participación de las importaciones latinoamericanas originadas en Europa descendió de 21% a 16% del período de 1990-1997, mientras que las de Asia creció de 9% a 15% y la de Estados Unidos de 38% a 43% en el mismo período.

Pese a un crecimiento acumulado de comercio de más del 80% entre 1990 y 1997, Europa ha perdido participación en las relaciones comerciales con América Latina; si la UE representaba en 1990 el 23% de las exportaciones totales de la región, redujo su participación en 1998 al 14% equivalente a una pérdida de 9 puntos en nueve años.

Esta misma tendencia se percibe, aunque menos drástica, en las importaciones latinoamericanas desde Europa: si los entonces 12 Estados miembros de la Unión Europea representaron en 1990 el 21% del total de las compras de la región, en 1998 la participación de los actuales 15 países de la Unión se redujo al 17.9%. No obstante, comparado con el creciente peso de Estados Unidos y de los intercambios intra regionales, la UE ha perdido participación en el mercado de importaciones latinoamericanas; en la actualidad, Europa suministra a la región menos de la mitad que EU.

⁶⁶ Informe de la CEPAL 1999.

A la inversa, la pérdida de mercado de los productos latinoamericanos en Europa es aún mucho más marcada: su participación en las compras extra-comunitarias globales se redujo del 9% en 1970 al 5% en 1997.⁶⁷ En el lustro entre 1994 y 1998, las exportaciones latinoamericanas hacia la UE crecieron en un 4.9%, comparado con el aumento del 11.7% de las ventas a EU y el 27.8% a Canadá.

Con ello, la retirada de Europa de determinados mercados de la región y la desviación de las exportaciones latinoamericanas hacia otros socios comerciales es innegable. En 1998, tan sólo los intercambios de bienes entre México y Estados Unidos duplicaron prácticamente el comercio entre la Unión Europea y Latinoamérica. Este declive se debe principalmente a los siguientes factores:

- i. A la creación del TLCAN en 1994 y la consiguiente desviación del comercio Unión Europea-México hacia Estados Unidos - México.
- ii. La desviación de comercio europeo. La mayor concentración de los flujos comerciales de la Unión Europea hacia sus socios de Europa Central y Oriental.
- iii. El crecimiento del comercio entre América Latina y Estados Unidos (en un 219% entre 1990-1997);
- iv. Al auge del comercio intrarregional en el marco de los mecanismos de integración que se presentaron en América Latina (ALADI, Mercosur, Pacto Andino y el Caricom en un 226% entre 1990-1997).

Un factor que explica tal pérdida de presencia es el desarrollo del mercado entre Estados Unidos y México; de 1990-1997, la participación del primero en las importaciones mexicanas se elevó de 66% a casi 75%, mientras que la Unión Europea descendió de 17% a 9%. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ejerció un efecto de desviación del comercio europeo con México. En este sentido, si todos los países de América concluyen un ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) conforme a la meta establecida en el 2005, ello plantearía serias interrogantes sobre los lazos económicos europeos con América Latina.⁶⁸

El interés de Estados Unidos por la culminación del ALCA se basa en la convicción de que esta favorecerá sus intereses nacionales de largo plazo y en el atractivo que representa América Latina para otros países, fundamentalmente para la Unión Europea y Japón.⁶⁹

Sin embargo, la fuerte interdependencia comercial europea entre sus miembros, demuestra para algunos países latinoamericanos, que el proceso de integración regional europeo es de un grado avanzado y se trata de un bloque regional enfocado "hacia dentro". Esta tendencia contrasta con el concepto latinoamericano de integración, que a partir de los años noventa está diseñado como plataforma de inserción de los mercados internacionales en el marco de un "regionalismo abierto". Así la integración es un instrumento para mejorar la posición de

⁶⁷ Informe de la CEPAL, 1999.

⁶⁸ Pampillon Olmedo, Rafael; Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea, en: Comercio Exterior, Agosto del 2000, Pág. 650.

⁶⁹ Ibid.

las economías latinoamericanas en los mercados internacionales, a través de una diversificación de las exportaciones intra regionales y un mayor porcentaje de bienes de valor añadido. Este “regionalismo abierto” se enfrenta a un mayor proteccionismo europeo dentro de un “regionalismo cerrado”. Es también este “regionalismo hacia dentro” que sigue provocando conflictos comerciales entre la Unión Europea y América Latina en sectores claves como la agricultura.

2.2.3. América Latina y la Unión Europea ante la OMC.

En cuanto a la “agenda comercial positiva”, la Unión Europea y América Latina comparten una serie de intereses comunes:⁷⁰

Impedir una hegemonía de Estados Unidos en el sistema internacional de comercio. En este sentido, la UE y América Latina podrían constituir alianzas en varios ámbitos para impedir un monopolio de EU en determinados sectores (p.ej. el e-commerce). Esto implica también el rechazo de leyes con un alcance extraterritorial como la Ley Helms-Burton o las sanciones contra Irán y Libia (Ley d’Amato-Kennedy).

- a) *Comercio con justicia social.* La inclusión de temas sociales es un interés compartido por América Latina y la Unión Europea (o al menos debería serlo). Desde el punto de vista de la UE, insertar este tema en las negociaciones multilaterales supone también una defensa de su “capitalismo con justicia social” como alternativa al modelo de EU, mientras que para América Latina es una primera necesidad para reducir las desigualdades sociales.
- b) *Apoyar los intereses de las PYMEs.* Tanto en la Unión Europea como en América Latina, las pequeñas y medianas empresas (PYME) son el pilar de las economías nacionales, que en el caso de Europa representan cerca del 80% de la estructura empresarial. Defender las PYMEs de la competencia de las grandes compañías transnacionales es un interés destacado para ambas regiones.
- c) *Proteger las economías más débiles.* América Latina consiguió defender los intereses de las economías pequeñas en las negociaciones del proceso del ALCA, mientras que la UE lo hace en su proceso de integración, a través de los fondos estructurales y de cohesión diseñados para proteger las economías más débiles. Este tema también adquiere relevancia en las negociaciones en la OMC.

No obstante, en el sistema de comercio internacional prevalecen los conflictos entre la Unión Europea y América Latina. La “agenda negativa” abarca lo siguiente:⁷¹

- a) El sector agrícola: la Política Agrícola Común de la Unión Europea, que todavía representa casi la mitad del presupuesto comunitario, es el principal obstáculo para intensificar las relaciones comerciales UE-América Latina. El conflicto europeo-latinoamericano del banano – que involucra también a Estados Unidos y provocó un

⁷⁰ OMC, Ronda del Milenio, Seattle 1999.

⁷¹ Ibid.

litigio ante la OMC-, es el ejemplo más destacado, pero también las exportaciones latinoamericanas de carne bovina, fruta, vino, hortalizas y cereales se enfrentan a altas barreras arancelarias y un estricto sistema de cuotas de entrada por parte de la Unión Europea. Al menos en el sector del banano y la carne bovina hay una alianza de intereses entre América Latina y Estados Unidos contra la UE. En la Conferencia Ministerial de Seattle en 1999, EU y algunos países latinoamericanos (Argentina, Brasil) solicitaron la total eliminación de los subsidios agrícolas europeos.

- b) El sector servicios / compras gubernamentales: en este ámbito existe más bien una alianza de intereses entre la Unión Europea y Estados Unidos contra el proteccionismo latinoamericano en sectores como la banca, los seguros, las telecomunicaciones y el transporte. Los servicios son el mayor sector de exportaciones en la UE y Estados Unidos, que conjuntamente representan casi dos tercios de los flujos comerciales globales. Lo mismo puede decirse de las compras gubernamentales, donde la UE favorece la completa liberalización del sector, en contra de los intereses latinoamericanos que buscan seguir privilegiando sus empresas nacionales ante la competencia del exterior.
- c) Derechos laborales: definir garantías para la protección de los derechos laborales en la agenda de la OMC es sobre todo una solicitud de la Unión Europea y de Estados Unidos, a fin de impedir el *dumping social* a escala mundial. La mayoría de los países latinoamericanos ven en ello un intento de proteccionismo encubierto perjudicial para sus exportaciones.
- d) Medio ambiente: mientras que los latinoamericanos consideran las normas y estándares medioambientales que impone la Unión Europea a las importaciones de terceros países como un proteccionismo encubierto, Europa es el principal defensor de definir normas medioambientales en el marco de la OMC. También en este sector hay una alianza entre la UE y Estados Unidos contra los intereses latinoamericanos.

Estos conflictos a escala global afectan también a las relaciones comerciales europeo-latinoamericanas, que se caracterizan por fuertes desequilibrios y asimetrías estructurales.

2.2.3. Agudización de los desequilibrios comerciales

Los intercambios comerciales con la Unión Europea son cada vez más desfavorables para América Latina: el tradicional superávit a favor de la región se convirtió a partir de 1993 en un creciente déficit en la balanza comercial, que alcanzó los 16,000 millones de dólares en 1998. Con ello, más de la mitad del déficit comercial de América Latina en 1998 fue con la UE (un 53.2%), frente al 16.9% con Estados Unidos.

Esto es parte, el resultado de la fuerte reducción de las barreras arancelarias latinoamericanas para importaciones del exterior. Actualmente, el arancel externo promedio de la región es del 13%, comparado con alrededor del 30% en los años ochenta. La Unión Europea, a cambio, tiene un Arancel Externo Común promedio aún más bajo del 9.4%, pero mantiene barreras arancelarias mucho más altas para determinados bienes agrícolas (un promedio del 20.8% con topes hasta el 85%) y un amplio sistema de cuotas, normas y

estándares para numerosos productos de importación, principalmente de tipo agrícola. De hecho, la apertura comercial a partir de los noventa fue más beneficiosa para la Unión Europea, mientras que ha generado menos ventajas para América Latina.

A raíz de la sustancial apertura comercial en América Latina y, relativamente menor, en la Unión Europea, se han agudizado los desequilibrios comerciales, convirtiéndose en un problema estructural y a largo plazo en las relaciones europeo-latinoamericanas. Así, el auge de las exportaciones de la Unión Europea hacia la región contrasta con el relativo estancamiento de las ventas latinoamericanas al mercado europeo; entre 1990 y 1998, la tasa promedia anual de crecimiento de las exportaciones europeas hacia la región fue del 12.5%, frente a un modesto 1.7% de las importaciones la unión. Todavía más visible es la diferencia en términos de crecimiento acumulado: entre 1990-1997, las importaciones latinoamericanas desde la Unión Europea se incrementaron en un 161%, frente al aumento del 21% de sus ventas al mercado europeo.

Esta tendencia se ha corregido ligeramente en 1999 y lo hará probablemente en el año en curso, debido a la crisis financiera y la consiguiente recesión en toda América Latina, que conllevó también una reducción de las importaciones del exterior. Asimismo, la devaluación del *real* brasileño y de otras monedas en la región mejoró la posición de las exportaciones latinoamericanas en el mercado europeo. No obstante, esta evolución positiva fue limitada por dos factores adversos: (1) la paulatina devaluación del Euro frente al dólar y (2) La sustancial caída de los precios de bienes agrícolas claves, como el café, el azúcar, la soja, el trigo y el banano.⁷²

La causa de los desequilibrios comerciales radica en una estructura comercial caracterizada por un intercambio de productos agrícolas y materias primas procedentes de América Latina a cambio de bienes de capital de alto valor añadido importados desde Europa. Pese a los esfuerzos de la región por diversificar la estructura de las exportaciones una estrategia que fue muy exitosa en los intercambios latinoamericanos y con Estados Unidos,⁷³ excepto México por la industria maquiladora, mientras que las ventas de la UE son principalmente bienes manufacturados y maquinaria de alto valor añadido (un 74% del total).

De acuerdo al siguiente cuadro mas del 50% de las exportaciones de la Unión Europea a América Latina corresponde a maquinaria y equipo de transporte y son prácticamente nulas las de materias primas. En cuanto a las importaciones del bloque europeo de bienes latinoamericanos, el mayor porcentaje corresponde a los alimentos, seguidos de materias primas. Así la estructura del comercio sigue los patrones tradicionales del intercambio de la región con los países industrializados: las exportaciones latinoamericanas consisten de manera predominante en productos primarios y bienes industrializados tradicionales, y las importaciones provenientes de la Unión Europea un alto componente de bienes industrializados de alta elaboración, lo cual constituye una significativa asimetría en el intercambio

⁷² Informe de la CEPAL Agosto del 2000.

⁷³ Las ventas latinoamericanas a la UE siguen siendo productos de bajo valor añadido, manteniéndose la clásica estructura de los intercambios Norte-Sur: en 1997, con un 60% del total, alimentos y productos básicos representaron la mayor parte de las exportaciones latinoamericanas

**Unión Europea: Comercio con América Latina
por categorías de productos, 1998**

Productos	Importaciones (%)	Exportaciones (%)
Maquinaria y Equipo de Transporte	7.9	51.7
Alimentos	38.2	4.2
Manufacturas de base	15.4	12.5
Materias primas	18.0	---
Productos químicos	---	16.4
Otras	20.5	15.2
Total	100	100

Fuente: Eurostat, Comext Databank, 1999.

Según la CEPAL, en 1997, las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea se concentraron en pocos productos: café en grano (12%), plátanos (6,4%), petróleo crudo (4,9%), cobre (4,8%) y otros bienes primarios. Con ello, América Latina es muy vulnerable ante las continuas fluctuaciones de los precios mundiales para materias primas que tienden a caer cada vez más; desde 1996, los precios de productos básicos no petroleros registran pérdidas del orden del 34%. Asimismo, el acceso de productos latinoamericanos como plátano, carne bovina, alimentos, vino y mariscos al mercado europeo se sigue enfrentando a altas barreras arancelarias y técnicas. Aproximadamente un 20% de las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea se enfrentan a restricciones comerciales en forma de cuotas, certificados de importación, criterios sobre embalaje, seguridad, protección medioambiental, reglas sanitarias y fitosanitarias.⁷⁴ Además de los costos por concepto de flete y seguros que elevan considerablemente los costos del producto.

Una importante estrategia para lograr una mayor apertura comercial recíproca y superar estas graves asimetrías en los intercambios de bienes son los acuerdos de asociación que la Unión Europea ha propuesto a seis socios latinoamericanos: México, Chile y el Mercosur. Probablemente seguirán en los próximos años acuerdos similares con los demás socios latinoamericanos.

2.2.5. Las prioridades geográficas del intercambio comercial.

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina se caracterizan por una creciente concentración de los intercambios entre pocos países. Dentro de la Unión Europea, el comercio con América Latina se concentra principalmente en seis países: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y el Reino Unido que alcanza el 90% de los intercambios. Alemania sigue siendo el principal socio comercial de América Latina: entre 1994 y 1998 contó con un 20% en las exportaciones de la región a la UE y aportó casi un tercio (27.5%) de las importaciones. Los Países Bajos fueron el segundo destino de las ventas latinoamericanas a la UE (15.4%), seguido por Italia (12.4%), España (11.4%) y Gran Bretaña (11.3%). Italia ocupó un segundo rango en las exportaciones de la UE hacia la región (17%), seguido por Francia (14.2%), España (13%) y Reino Unido (9.1%). La

⁷⁴ IRELA, 1999a

misma situación se presenta en las corrientes comerciales Latinoamericanas con la UE se concentran en siete países, Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela y Perú, que representan el 85% del total de la región.

La estructura de los intercambios comerciales de la Unión Europea con América Latina varía considerablemente según las diferentes subregiones y países individuales. En general, cabe destacar un desnivel Sur-Norte, ya que el Cono Sur es el área más importante en el comercio entre Europa y América Latina, a la vez que México fue el primer país en firmar un Acuerdo de Libre Comercio (TLCUEM) con la Unión Europea. Sus principales socios comerciales son los países económicamente más avanzadas de la región, a saber Brasil, Argentina, Chile y México. Estos cuatro países representaron en 1997 el 71% de las ventas europeas hacia la región y un 65% de las importaciones. Con una participación de un tercio de las compras y ventas europeas, Brasil es el principal socio individual de la UE en América Latina, seguido por Argentina como segundo suministrador y México como segundo mercado de exportación de la región. Chile ocupa tradicionalmente un cuarto rango en el comercio europeo - latinoamericano.

Mercado del Cono Sur: El MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) sigue siendo el principal socio comercial de la Unión Europea en América Latina. Más de la mitad de las exportaciones europeas en América Latina se dirigen a los cuatro socios del MERCOSUR y de allí procede casi el 50% de sus importaciones de la región. No obstante, la estructura de los intercambios es altamente asimétrica y en beneficio de la UE: mientras que entre 1993 y 1997 sus exportaciones al bloque crecieron en un 343%, las del Mercosur aumentaron sólo un 25%. Estos desequilibrios comerciales podrían disminuir con el futuro ALC que se está negociando en la actualidad.

Comunidad Andina: (Bolivia, Colombia, México, Perú, Venezuela y Ecuador). Al aportar un 17% de los flujos comerciales, la Unión Europea es el segundo socio comercial de los países andinos. Debido a la fuerte contracción del 10% de las ventas de los países andinos a la UE frente a un crecimiento del 6% de las exportaciones europeas, la Comunidad Andina registró en 1998 por primera vez en muchos años un déficit comercial con la UE (de 2,200 millones de dólares). Ello refleja también los escasos resultados de las preferencias comerciales especiales que la UE concede a los países andinos desde 1992 en el marco de la lucha contra el narcotráfico. Aunque un 90% de sus exportaciones entran libres de aranceles a la UE, productos como el plátano y algunos mariscos no están incluidos.

Chile: También este país ha reducido a lo largo de los años noventa sus intercambios con la Unión Europea: si en 1990 dirigió un 38,5% de sus ventas al mercado europeo, debido a los crecientes intercambios con Asia y Estados Unidos, esta cifra se redujo al 24.4% en 1997. No obstante, la UE volvió a ser el principal mercado para las exportaciones chilenas. Al ser el destino del 22% de las ventas chilenas en 1998, la UE se perfiló como primer socio comercial extrarregional de Chile y segundo después de América Latina. Esta tendencia indica perspectivas favorables para la intensificación del comercio, una evolución que será consolidada por la próxima firma de un acuerdo de asociación económica y política que ambas partes están negociando.

México: Pese al ligero aumento de los intercambios en 1998, con menos del 15%, México sigue teniendo una participación relativamente pequeña en el conjunto del comercio europeo - latinoamericano. Durante toda la década de los noventa, la Unión Europea sostuvo un superávit en el comercio con México, que alcanzó 6,100 millones de dólares en 1998. Debido a su creciente concentración en el mercado norteamericano, las exportaciones mexicanas a la UE han caído drásticamente: Si en 1990 un 13.3% se dirigieron al mercado común europeo, en 1997 fue tan sólo el 3.6%. Por la misma razón se ha reducido también la participación de la UE en las importaciones del país del 17.4% al 9% entre 1990 y 1997. Con la entrada en vigor del Acuerdo de libre comercio UE-México, en el 2000, se considera un crecimiento en la relación de un 13%.

Centroamérica: Al igual que en el caso de México, se han reducido los intercambios comerciales con la Unión Europea, a la vez que se acentuó el déficit comercial europeo. La participación de Centroamérica en los intercambios con la Unión Europea es mínima: representa un 5,3% en las importaciones latinoamericanas desde Europa y un 7,8% de las exportaciones de la región a la UE. A la inversa, la UE es el tercer socio comercial de Centroamérica al aportar un 14% del total. También Centroamérica se beneficia desde 1993 de concesiones especiales en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP) de la UE, sin que éstas hayan tenido repercusiones demasiado favorables en la evolución recíproca del comercio. Asimismo, las preferencias especiales que fueron prolongadas hasta el 2002 no son duraderas y garantizadas por ambos socios, como es el caso de los acuerdos de libre comercio de la UE con México y próximamente con Chile y el Mercosur.

2.2.6. Los acuerdos de asociación.

La idea de firmar acuerdos de libre comercio entre la UE y los países latinoamericanos económicamente más avanzados surgió en diciembre 1995 con la firma de un acuerdo de cooperación interregional entre la UE y el MERCOSUR, diseñado para preparar una futura asociación política y económica. Un año después, la UE formuló la misma oferta a Chile y en 1998 empezó a negociar un acuerdo de libre comercio – en base a un acuerdo global interino firmado el 8 de diciembre de 1997 – con México.

Aunque el MERCOSUR es el principal socio económico de la UE en América Latina y fue el primero en acordar una futura asociación, las negociaciones con *México* concluyeron primero, en un plazo de sólo dos años. México fue el primer país latinoamericano que firmó el 23 de marzo de 2000 un Tratado de Libre Comercio con la UE, que entro en vigor el 1 de julio del 2000. La brevedad del proceso se debe a dos factores:

En primer lugar por el interés mutuo en firmar un acuerdo: México para crear un contrapeso contra Estados Unidos, la UE para tener acceso al TLCAN.

En segundo término por una estructura comercial donde el sector agrícola es poco relevante al representar sólo alrededor de un 6% de los intercambios totales.

El acuerdo UE-México incluye un 95% del comercio,⁷⁵ las pocas excepciones son productos agrícolas (carne, lácteos, cereales). El plazo fijado para la liberalización

⁷⁵ La OMC sólo permite la exclusión temporal de un 10%.

comercial son siete años, hasta el 2007. Una comisión conjunta y un mecanismo de regulación de conflictos garantizarán el seguimiento institucional de los compromisos adquiridos. Tanto la Unión Europea como México esperan de este acuerdo un fuerte impulso de sus intercambios comerciales y los flujos de inversión, que se habían reducido sustancialmente a partir de la entrada de México en el TLCAN. En el contexto de la desviación de comercio a partir de la creación del TLCAN, el proceso de liberalización comercial garantizará en los próximos años que la Unión Europea no siga perdiendo posiciones en el mercado mexicano y, viceversa, que México consolide su participación en las compras de la Unión Europea desde América Latina.

Es altamente probable que *Chile* sea el próximo socio latinoamericano en firmar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. Según el entonces Presidente Eduardo Frei, las negociaciones con la UE podrían concluir en un plazo de dos años. Al margen de la primera Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno América Latina-Caribe-UE en Río de Janeiro, Chile y la UE firmaron el 28 de junio una declaración conjunta en la cual se comprometen iniciar negociaciones en noviembre. El 24 de noviembre de 1999 tuvo lugar en Bruselas un primer encuentro para aprobar la agenda, estructura y metodología de las negociaciones que fueron inaugurados en abril de este año en Santiago de Chile.

Como en el caso de México, los productos agrícolas no representan el sector clave en el conjunto del comercio entre Chile y la Unión Europea, aunque con una participación de cerca del 20% en las ventas chilenas a Europa son muy importantes. Un 7% de los bienes agrícolas son considerados sensibles, de modo que, conforme a las reglas de la OMC, sería posible excluirles temporalmente de un acuerdo de asociación. Si México es el puente hacia Norteamérica, Chile sigue siendo, pese a la reducción del comercio desde la crisis financiera, la puerta de entrada latinoamericana más importante hacia Asia, a la vez que está asociado al MERCOSUR y en un futuro próximo podría ser miembro con pleno derecho en el bloque. Es por ello que el proceso de negociación entre Chile y la Unión Europea tiene lugar paralelamente y está estrechamente vinculado al diálogo UE - MERCOSUR.

2.3 El Comercio Exterior de México con los Países Comunitarios.



La Unión Europea (UE) es el segundo socio comercial e inversionista extranjero en México. Por lo cual constituye un primer objetivo para diversificar nuestras relaciones y crear nuevas oportunidades. El proceso de integración europeo posibilita importantes perspectivas de complementación entre México y la UE, con la actual Europa de los 15 se busca construir una relación bilateral que garantice una interlocución política permanente, además que permita

incrementar y equilibrar los intercambios comerciales entre ambas partes, al promover mayores flujos de inversión productiva europea hacia nuestro país y asegure términos de cooperación más favorables.

Las relaciones México - UE tienen como base normativa el Acuerdo Marco de Cooperación firmado en 1991, el cual sustituyó al Acuerdo de Cooperación Comercial de 1975. el Acuerdo de 1991 es, esencialmente un tratado de cooperación y no establece relaciones preferenciales en materia comercial.⁷⁶

BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA 1980-1999



FUENTE: SECOFI

⁷⁶ Chacon Mario, Revista de Política Exterior No. 49, SRE, Pág. 164.

Dentro de un análisis histórico de nuestro comercio con los países europeos se observa que a finales de la década de los setentas, el Comercio entre México y la Comunidad Económica Europea, fue muy reducido y estuvo caracterizado por una balanza comercial deficitaria*que desapareció en 1982, situación similar a la balanza con los Estados Unidos, año en que se registró un superávit de 400 mil millones de dólares y se mantuvo superavitaria en la primera mitad de los ochentas.

A partir de 1980, las exportaciones de petróleo y sus derivados, en conjunto con las grandes devaluaciones fueron el principal motor de expansión de las exportaciones en las relaciones comerciales con Europea. Mientras que las importaciones provenientes de los países europeos se redujeron en un 50% promedio durante la década de los ochentas, debido a circunstancias como, la contracción del mercado interno como consecuencia de la caída de los precios del petróleo en 1982; así como de la severa crisis económica que se inició en ese mismo año, y del incremento del arancel promedio, de 8.5 a 13.3%, que se impuso en 1985 como una medida transitoria para reducir los efectos de la reforma comercial iniciada entre 1983-1984, principalmente.⁷⁷

A partir de 1985, fecha en que ingresa México al GATT, se tiene que ajustar a un conjunto de medidas encaminadas a liberar el comercio a nivel internacional. De esta manera el dinamismo del comercio con la Unión Europea registro un incremento considerable. Entre 1988 y 1994, el comercio con la UE registro un incremento de 180.27%. Las importaciones de México fueron el factor dinámico de esta relación comercial ya que crecieron 365.14% (las exportaciones solo representaron el 24.87%. Esta evolución asimétrica llevó a consolidar en nuestra balanza comercial un déficit persistente desde 1988.

Como se señaló la UE representa el segundo socio comercial de México. En 1994 concentro 7.58% de nuestro comercio total: fue origen de 10.36% de nuestras importaciones y destino de 4.46% de las exportaciones. Sin embargo, para la UE, México no es sino el socio comercial número 31 y el segundo en América Latina. La UE no ha visto como prioridad estratégica la explotación de los mercados latinoamericanos aunque, en los últimos años, parece haber cierto viraje en esta posición, encabezado por España e Italia.⁷⁸

Las exportaciones de México a la Unión Europea que se caracterizan son las del petróleo, que en el primer lustro de los ochenta represento el 85.2% en promedio del total, y el 60% en el segundo lustro; en los últimos cinco años (1995-2000) la proporción bajo a 23.2% como media con un mínimo de 17.5% en 1999.

Dentro de los acuerdos comerciales, México no aplicaba un arancel uniforme a los países de la Unión Europea, mientras que la Unión si aplicaba a nuestro país un Arancel Aduanero Común. El arancel que México aplicaba a los países europeos, variaba de acuerdo al país y conforme al tipo de bien y su grado de procesamiento.

⁷⁷ Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), México y el Tratado de Libre Comercio: impacto sectorial, México, Mc-Graw Hill- ITAM, 1992, p. 13.

⁷⁸ Chacon Mario, Revista de Política Exterior No. 49, SRE, pag. 165.

La evolución del comercio de México con los países de la Unión Europea ha sido relativamente menos dinámica en los últimos años. De hecho, de acuerdo a los datos en 1982 representaba el 21% del total de las exportaciones, para 1992 esta cifra se ajustó a un 13% y finales de 1999 representaba el 3.2% de las ventas externas totales de nuestro país. De la misma manera, en 1982 la Unión Europea representaba el 19% de las importaciones de México, porcentaje que se reduce al 16% en 1992 y al 9.4% a finales de 1999.

Es decir, la participación de la Unión Europea en el comercio total de México se ha reducido del 21% que mantenía en 1982 a 6.4% a finales de 1999.

2.3.1. México y sus Relaciones Comerciales con la Unión Europea.

BALANZA COMERCIAL MEXICO - UNION EUROPEA			
1980-1999			
(Millones de dólares)			
AÑO	EXPORTACIONES TOTAL	IMPORTACIONES TOTAL	SALDO TOTAL
1980	2,465	2,937	-472
1981	3,651	3,762	-111
1982	4,515	2,596	1,919
1983	3,757	1,381	2,376
1984	4,520	1,666	2,854
1985	4,043	1,800	2,243
1986	2,172	1,826	346
1987	2,970	1,980	990
1988	2,691	2,782	-91
1989	2,662	3,393	-731
1990	3,513	4,772	-1,259
1991	3,291	5,711	-2,420
1992	3,299	7,154	-3,855
1993	2,600	7,287	-4,687
1994	2,713	9,058	-6,355
1995	3,353	6,732	-3,379
1996	3,535	7,740	-4,205
1997	3,987	9,917	-5,929
1998	3,909	11,713	-7,804
1999	5,305	12,743	-7,438

FUENTE: SECOFI

El comercio entre México y la Unión Europea históricamente ha sido poco significativo en relación con su intercambio global, sin embargo, en términos absolutos la exportación de México a esa región mantuvo un gran dinamismo durante los primeros cinco años a raíz de la devaluación de 1982 y de 1986 que permitieron fomentar las exportaciones hacia la

región, al integrarse nuestro país al GATT en este último año, la política exterior de México maneja se desarrollo más hacia un acercamiento hacia los Estados Unidos, dejando ambas regiones, Europa y México sin ningún tipo de acercamiento que se reflejó en la dinámica del comercio durante ese periodo. Es hasta la firma del acuerdo de cooperación en 1991 que se presenta un ligero incremento en las exportaciones situación que incremento el déficit en saldo de la balanza comercial con Europa, ya que las importaciones se mantenían a un ritmo de constante crecimiento, esto bajo el régimen del SGP al que México participaba con la Unión Europea. Pero este dinamismo no se reflejaba en el comercio total, ya que su participación disminuyó de 16.0% en 1980 a 3.9% en 1999.

México fue hasta 1993 el primer mercado de exportación de la Unión Europea en Latinoamérica, pero en 1994 Brasil le arrebató ese puesto. Ese año México absorbía un 23% de las exportaciones a la región, y Brasil un 24%. En 1995 la participación de México, por efecto de la crisis, descendió al 14%. Como proveedor del mercado comunitario México se encontraba más atrás. En 1994 México era origen del 9% de las importaciones comunitarias de Latinoamérica y se situaba en tercer lugar por detrás de Brasil, con el 39%, y Argentina con el 13%. En 1995, por efecto de la crisis, México descendió al cuarto lugar con un 10%, por detrás del 11% de Chile.

Las principales razones que explican el descenso, a partir de 1990 de las exportaciones de México hacia la Unión Europea, se encuentran los siguientes aspectos:

1. La recesión económica enfrentada por Europa a finales de los ochenta y principios de los noventa y superada en 1994, que contrajo la demanda interna.
2. La caída de los precios internacionales de productos primarios, sectores en los cuales tradicionalmente se había exportado. A partir de 1994 la oferta de los mercados internacionales se incremento debido a una contracción de la oferta y a una expansión de la demanda en tales productos, como consecuencia de la recuperación económica europea, pero sin recuperar el dinamismo de años anteriores.
3. Los cambios en el patrón de comercio de bienes energéticos, que incluyen:
 - a) El crecimiento de la producción y las exportaciones petroleras noruegas y descubrimiento de yacimientos en el Mar del Norte, que tuvieron como consecuencia una desviación del comercio de esos productos hacia esa región;
 - b) El importante descenso del mercado del petróleo entre 1989 y 1994,
 - c) El incremento del comercio de bienes energéticos entre la Unión Europea y los países de la antigua URSS y Europa del Este; y
 - d) El incremento del consumo interno de petróleo y gas en México.
4. La desviación del Comercio provocada por el TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá.
5. La incorporación de los países de Europa Central y del Este a la Economía de mercado, lo cual propicio una desviación del comercio exterior comunitario (el 75% del comercio de esos países corresponde con la UE).

6. Las normas de calidad existentes en la Unión Europea. Estas normas son menos exigentes en Estados Unidos, que llevan a las exportaciones mexicanas a tener una mayor penetración en el mercado estadounidense, en donde, además existe un mercado consolidado.
7. Los altos niveles arancelarios que se aplicaba Europa en algunos productos.⁷⁹

El descenso en las exportaciones mexicanas a Europa ha contribuido a consolidar el déficit estructural en la balanza comercial de México con esa región. Sin embargo, el déficit se ha agudizado sobre todo el continuo incremento de las importaciones provenientes de la Unión Europea, las cuales se han constituido como el factor más dinámico de la relación comercial en la actualidad.

El incremento de las importaciones y su consecuente efecto en la balanza comercial de nuestro país se describe por los siguientes factores:

1. las devaluaciones del peso durante la década de los ochenta que limitaron las importaciones y la posterior entrada significativa de productos europeos a raíz del acuerdo de cooperación de 1991.
2. La posición competitiva de los productos europeos. Esta posición se ha debido, principalmente, al equilibrio en los tipos de cambio de las monedas europeas en su paridad frente al dólar y las devaluaciones competitivas que han experimentado. Además del incremento de competitividad de las empresas europeas.
3. La sobre valuación del peso mexicano y la situación cambiaria que se presentó a partir de 1994, donde la devaluación encareció las importaciones.
4. Las políticas comerciales de apertura aplicadas por las dos administraciones anteriores:
 - a) La adhesión de México al GATT (hoy OMC),
 - b) Las reformas a la Ley de Inversión Extranjera a partir de 1993, y
 - c) La liberalización extrema y unilateral que aplicó México en su comercio exterior.
5. La expansión de la demanda en México a principios de los noventa y su consecuente ajuste a mediados, con la crisis de 1994-1995.
6. El hecho de que las empresas mexicanas requerían de la modernización de su planta productiva para mantenerse competitivas dentro del TLCAN, y ello se tradujo en mayores montos de importación para actualización de capital (maquinaria y equipo en especial).

⁷⁹ Chacón, Pág. 166-169.

7. El incremento en la demanda de bienes intermedios, como resultado de la creciente demanda agregada de bienes del mercado interno y, también, a la creciente integración al mercado de América del Norte.⁸⁰

A partir de la devaluación que sufrió el peso en diciembre de 1994 y la instrumentación de un tipo de cambio flotante provocaron un mayor incremento de las exportaciones de México hacia Estados Unidos y América Latina, más que hacia Europa o Asia.⁸¹ Hay que considerar que se busca un incremento de las exportaciones mexicanas hacia el viejo continente no depende exclusivamente de movimientos circunstanciales del de tipo de cambio o de ajustes monetarios, para corregir los desequilibrios en la balanza comercial que define ventajas competitivas a nivel precio de nuestros productos exportables. Es evidente que la demanda de productos mexicanos en Europa es más inelástica que la de Estados Unidos o América Latina:

- 1) La razón evidente de la situación geográfica;
- 2) La mayoría de los productos mexicanos exportados a la UE (bienes intermedios en general) dependen de la capacidad de producción de las empresas que demanda estos insumos en Europa; y
- 3) El acceso de productos de terceros países a la UE esta sujeto a un política de comercio exterior bien definida, de la cual se establecen preferencias hacia otras regiones: los países del África, Caribe y Pacífico (ACP), de Europa Central y del Este; del Mediterráneo; y de la ex Unión Soviética.⁸²

La brecha entre exportaciones e importaciones de México a la Unión Europea es considerable. Desde 1994 se registra un descenso en la participación porcentual de las ventas externas mexicanas a ese bloque, así como una baja en el flujo comercial en el periodo de 1990-1997 (anterior al Acuerdo de Asociación Económica).

México: Comercio Exterior con la Unión Europea (porcentajes)¹		
Año	Importaciones	Exportaciones
1991	12.4	7.8
1992	12.0	7.3
1993	11.8	5.0
1994	11.3	4.5
1995	9.3	4.2
1996	8.6	3.7
1997	8.6	3.6

Fuente: INEGI; Estadísticas de Comercio Exterior de México, Vol. 20, núm. 7, México 1998.

⁸⁰ Chacón, Pág. 170-172.

⁸¹ Ibid.

⁸² Ibid. Pág. 173

El descenso de las importaciones mexicanas provenientes de la UE obedeció esencialmente a los siguientes factores:

1. Una fuerte contracción de la demanda a raíz de la crisis de 1994-1995.
2. La desaceleración de algunas economías europeas (Alemania, España e Italia que concentran el 64.2% de las importaciones mexicanas).
3. La contracción de la actividad industrial en México.
4. El incremento en los precios de las importaciones.
5. La desviación del comercio ocasionada por la devaluación , donde las importaciones de América y Europa se redujeron por el diferencial de precios, las provenientes de Asia (Corea, China, Japón, Malasia y Singapur) se incrementaron debido a las líneas de comercialización más sólidas y al vinculo de muchos productos importados de esos países se vinculaban al sector maquilador.⁸³

De acuerdo a informe presentado por la Unión Europea, el deterioro de esta relación obedece esencialmente a la influencia del TLCAN y a los acuerdos preferenciales que aplica la UE en su política comercial exterior.

Los miembros de la comisión negociadora del subsiguiente acuerdo señalaban que por parte de Europa los exportadores les resultaba difícil competir con Estados Unidos y Canadá, ya que estos exportaban mercancías a México libres de arancel y en condiciones preferenciales.

Así mismo, exponen que las exportadoras mexicanas se encuentran en desventaja para su comercialización en la Unión europea al tener que enfrentar la competencia de naciones que disponen de acuerdos preferenciales, beneficios arancelarios y acuerdos de asociación con la UE.

Además de que las relaciones comerciales de México con la Unión Europea fueron afectadas por el TLCAN, debido a que en el mediano plazo el efecto de desviación superaría al de comercio. De tal manera que se planteo a partir de 1997 la Creación del Acuerdo de Asociación Económica que superaría a la compromiso Solemne firmado en 1995, donde el objetivo del nuevo acuerdo reforzaría la colaboración equilibrada e interdependiente de los aspectos económico, político y comercial. Es a partir de este momento en que México conforme al análisis de su situación con la Unión Europea en su relación comercial pretende buscar un mecanismo que le lleve a un Tratado Libre Comercio con ese bloque en la búsqueda de mercados preferentes.

El interés europeo en nuestro país se basa en su importante posición geoestratégica. México ha demostrado claramente su voluntad de diversificar sus contactos internacionales; de hecho, las acciones adoptadas en los últimos años en materia económica y de política

⁸³ Ibid. Pág. 174.

exterior han convertido a nuestro país en un actor dinámico del escenario internacional. A la par de haber reforzado sus lazos políticos, económicos y comerciales con América Latina, México participa en mecanismos e instituciones como el TLC, la OCDE y el APEC. El interés mutuo entre México y la Unión Europea podría derivar en una relación privilegiada.⁸⁴

Este interés ha permitido consensar la situación comercial que ha prevalecido con la Unión Europea y resulta una pérdida de un mercado precioso que permitiría acelerar el desarrollo de México. Aunque la Unión Europea sea parte fundamental para opción de diversificación comercial para México, en los últimos años se ha observado una menor participación del comercio bilateral entre ambas partes. De acuerdo a cifras del Banco de México y del INEGI, el comercio anual entre ambas partes represento entre 1989 y 1991 era el 14%. Esta cifra disminuyo en 1993 a 8.5%, entre 1994 y 1995 se redujo hasta un 7.8% y en datos preliminares se estima un 6.4% para el 2000.

El intercambio comercial entre México y la Unión Europea alcanzó 15 mil millones de dólares en 1999., donde los flujos en ambas direcciones incluyen, en su mayoría, bienes con alto valor agregado, pero no reflejan la gama completa de productos de exportación de ambas partes.

Hasta ahora, México y la Unión Europea no contaban con un marco institucional que promoviera integralmente el desarrollo de su relación comercial. En la ultima década, la relación comercial entre México y la UE se ha rezagado en comparación con otros socios comerciales de ambas partes. La participación de la UE en el comercio total con México disminuyó de 10.6% en 1991 a 6.5% en 1999.

⁸⁴ *Ibid.* Pág. 184.

Comercio Total México – Países Comunitarios

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Unión Europea	7,068.1	8,651.8	8,142.3	9,427.7	8,112.3	8,834.7	11,176.3	11,898.9	14,391.3
Alemania	1,770.2	2,118.7	2,073.1	2,196.1	1,490.9	1,536.4	1,916.7	1,970.5	2,265.7
Austria ¹	57.9	53.0	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184.0
Bélgica	1,618.2	1,925.7	1,561.4	2,044.6	1,462.6	1,445.0	1,612.3	1,831.4	1,682.7
Dinamarca	14.4	31.5	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.9	23.7
España	402.8	403.8	434.8	414.5	395.0	416.9	523.6	667.1	813.2
Finlandia ¹	78.1	194.5	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7
Francia	794.7	1,136.0	919.2	1,107.5	968.7	1,139.0	1,599.4	1,762.5	1,819.9
Grecia	0.0	0.0	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9
Países Bajos	103.8	148.0	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131.0	232.4
Irlanda	728.0	855.2	794.7	973.9	1,012.7	1,211.3	1,579.4	1,695.2	1,882.3
Italia	377.1	362.0	282.2	301.0	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3
Luxemburgo	1.2	2.6	1.1	0.4	1.3	0.9	3.0	2.0	1.8
Portugal	68.2	38.3	43.0	51.9	41.0	65.4	69.5	75.7	66.2
Reino Unido	494.8	626.7	638.3	647.8	996.8	817.0	902.8	846.3	1,165.8
Suecia ¹	558.8	755.8	954.0	1,250.0	1,065.4	1,375.2	1,899.4	2,024.8	3,117.8
Resto del mundo	84,466	101,604	109,056	130,735	143,881	176,638	208,869	230,934	264,376
Total del mundo	91,534	110,256	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,833	278,768

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México. Nota: Cifras en Millones de dólares
 1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

Las principales transacciones que realiza México con los países comunitarios se concentran el 80% tan solo con la mitad de los países miembros; siendo Alemania el principal país con una mayor participación de 20% en promedio dentro del periodo, le sigue Bélgica con 16% España 5%, Francia e Irlanda ambos con un 11%, Reino Unido 7.5% y Suecia 3.8%. Cabe destacar que este último país ha mantenido un participación creciente durante el periodo, esencialmente por establecer un comercio más abierto en materia de inversiones.

Balanza Comercial México – Países Comunitarios

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Unión Europea	-2,803.6	-4,263.7	-5,010.1	-6,252.2	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,810.1	-7,438.1
Alemania	-1,764.4	-1,991.2	-2,422.0	-2,706.2	-2,171.7	-2,532.8	-3,183.6	-3,391.8	-2,958.9
Austria	-47.4	-42.5	-62.0	-111.0	-74.8	-103.2	-123.6	-181.3	-159.3
Bélgica	-24.6	-22.5	-49.1	-65.7	276.6	169.8	45.4	-125.0	-64.5
Dinamarca	-63.0	-112.5	-112.3	-109.3	-63.3	-52.1	-65.9	-84.1	-77.3
España	618.3	357.5	-237.6	-480.4	102.8	277.5	-38.7	-543.5	-377.9
Finlandia	-55.9	-48.2	-48.7	-61.5	-61.6	-83.2	-95.6	-120.3	-167.6
Francia	-376.9	-733.9	-648.9	-1,009.1	-495.7	-593.1	-752.6	-1,028.5	-1,104.8
Grecia	-7.1	-12.1	-17.1	-18.7	-2.0	-0.8	-6.5	2.9	-8.2
Países Bajos	-29.7	-76.7	-48.3	-65.7	-40.8	-33.4	-0.2	10.3	162.0
Irlanda	-62.6	-164.5	-30.3	-26.2	-110.6	-93.0	-152.9	-271.4	-262.6
Italia	-454.2	-842.6	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.6	-1,399.7	-1,478.9
Luxemburgo	0.0	0.0	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.6	-10.5	-4.1
Portugal	72.1	122.0	60.2	39.3	62.6	35.2	63.1	43.5	128.0
Reino Unido	-272.5	-386.6	-391.3	-439.4	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2
Suecia	-335.9	-309.9	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.9
Resto del mundo	-5,734	-13,109	-8,095	-11,882	10,981	11,406	7,076	1,048	4,150
Total del mundo	-9,103	-17,865	-13,535	-18,529	7,088	6,535	429	-7,914	-5,361

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México. Nota: Cifras en Millones de dólares.
 // Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

La pérdida de dinamismo de la exportación mexicana a la Unión Europea se vincula con los acuerdos comerciales preferenciales que esta última firmó con más de cien países; la declinación de las cotizaciones internacionales del petróleo y porque el TLC entre México, EUA y Canadá propició un crecimiento más vigoroso de las exportaciones mexicanas en estos dos últimos países.

La brecha entre las tasas de crecimiento del comercio total y del bilateral se debe en gran parte al desequilibrio en las condiciones de acceso que enfrentan ambas partes. Los acuerdos preferenciales de México y la UE con terceros países, hacen que los productos mexicanos y europeos paguen aranceles que no cubren los provenientes de otros socios preferenciales.

En 1999, las exportaciones de la UE enfrentaron un arancel promedio de 8.7% al ingresar al mercado mexicano, con aranceles hasta de 35% para algunos productos. En contraste, los países socios de los TLC de México pagan aranceles cada vez más cercanos a cero, conforme el periodo de desgravación arancelaria llega a su fin. Las exportaciones mexicanas sufren una desventaja similar en el mercado europeo, frente a competidores de la cuenca del Mediterráneo o de Europa del Este, entre otros.

Por otra parte las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea se han beneficiado del SGP. En 1994 México era el undécimo beneficiario mundial y el tercero latinoamericano de este sistema que entre 1990 y 1993 su cobertura pasó del 88% al 91%.⁸⁵ Sin embargo esta situación, se desajustó a partir de 1995 con la vigencia del nuevo SGP comunitario⁸⁶. Y entre 1990 y 1994 las asimetrías comerciales y el patrón desequilibrado de los intercambios se acentuó.

Tras la crisis financiera de diciembre de 1994, el comercio entre la Unión Europea y México ha registrado cambios importantes. La devaluación del peso y la caída de la demanda interna contribuyeron a que en 1995 las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea crecieran un 28%, mientras que las importaciones cayeron un 29%. El déficit con la Unión Europea se redujo un 65%. Las importaciones mexicanas de Estados Unidos, sin embargo, disminuyeron sólo un 2%.⁸⁷

Una hipótesis que ayudaría a explicar esta diferencia sería el efecto desviación de comercio inducido por el TLC, que la crisis habría acentuado. Las exportaciones mexicanas a México, Canadá y la Unión Europea, sin embargo, crecieron en 1995 a tasas relativamente próximas: 30%, 35% y 28% respectivamente. Según estudios preliminares de la propia Delegación de la Comisión Europea en México, la caída de las ventas europeas a México se debería a razones coyunturales como la caída de la demanda y la elevación temporal de aranceles, y no al efecto desviación.⁸⁸

En cualquier caso, y más allá de los efectos coyunturales de la devaluación del peso, la crisis parece no haber alterado las asimetrías estructurales de las relaciones comerciales.

Todos estos factores llevan a la Unión Europea a analizar de fondo la problemática. La conclusión de un amplio estudio de la Comisión Europea es contundente: había que negociar una zona de libre comercio con México.⁸⁹

⁸⁵ Datos de la Comisión Europea 1999.

⁸⁶ Chacón 1996, pp. 181-183

⁸⁷ Datos de SECOFI y Banco de México en Delegación 1996

⁸⁸ Delegación de la Unión Europea en México 1996.

⁸⁹ Armendáriz Etchegaray, Manuel; "Antecedentes de la Nueva Relación México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997) en: *El Mercado de Valores* no. 6 julio del 2000.

2.3.2. La Relación Actual.

COMERCIO TOTAL DE MEXICO				
(Millones de dólares)				
País	1998	1999	2000 /p	98-00 (%)
TOTAL	242,832.6	278,365.9	312,255.1	28.6
NORTEAMERICA	199,991.5	231,000.4	259,176.6	29.6
Estados Unidos	196,182.3	225,660.2	252,437.2	28.7
Canadá	3,809.2	5,340.2	6,739.3	76.9
ALADI	5,552.7	5,007.6	6,080.5	9.5
CENTROAMERICA	1,542.5	1,613.5	1,600.4	3.8
UNION EUROPEA	15,588.5	17,945.5	18,558.8	19.1
Alemania	5,695.0	7,125.2	6,614.0	16.1
Austria 1	202.4	180.8	175.8	-13.1
Bélgica	585.8	545.9	605.2	3.3
Dinamarca	155.1	175.6	169.4	9.2
España	1,970.5	2,144.3	2,740.7	39.1
Finlandia 1/	123.7	184.0	205.7	66.3
Francia	1,831.3	1,682.5	1,678.1	-8.4
Grecia	15.8	23.5	34.5	118.4
Holanda	667.1	813.3	728.4	110.8
Irlanda	345.6	396.7	480.5	39.0
Italia	1,762.5	1,819.7	1,865.6	5.8
Luxemburgo	22.8	15.9	22.6	-0.9
Portugal	131.0	232.5	221.0	68.7
Reino Unido	1,695.2	1,882.2	1,758.7	3.7
Suecia 1/	384.7	723.3	1,258.7	227.2
AELC (EFTA)	924.0	1,233.0	1,302.0	40.9
NICS	4,976.9	6,216.2	6,923.5	39.1
JAPON	5,388.3	5,859.2	6,742.4	25.1
Resto del Mundo	6,623.2	6,903.5	8,391.8	26.7

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México. Nota:

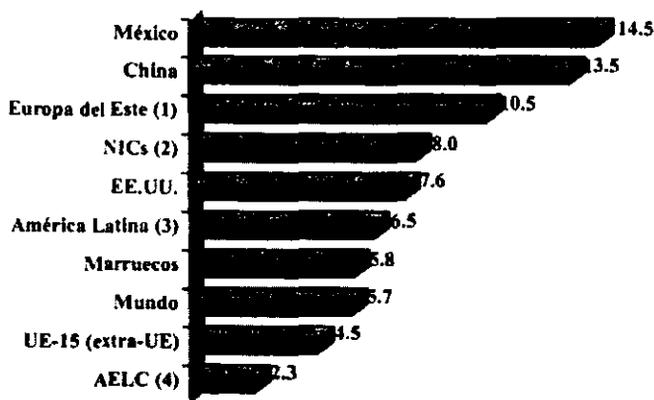
En los últimos años, México ha mantenido a base de grandes reformas monetarias y estructurales sobre el comercio un grado de estabilidad macroeconómica y ha establecido dentro de sus principales lineamientos una estrategia de apertura comercial, desregulación y privatización.

En la última década, la economía de México ha crecido, en promedio, 5.1% anual. La mitad de este crecimiento se debe al incremento del comercio, en especial las exportaciones, que han contribuido a la formación de nuevos empleos con mayores salarios esencialmente los relacionados con la actividad exportadora, con 30% superiores al promedio en aquellas empresas que venden en el exterior más del 60% de su producción. El crecimiento económico ha ido de la mano con la expansión del mercado mexicano; las importaciones han aumentado en un 18% anual en la última década.

La apertura de la economía mexicana ha permitido elevar los índices de competitividad y la productividad, gracias al acceso a insumos de alta calidad y a tecnología de punta que tienen las empresas transnacionales, en especial el sector maquilador. La inversión

extranjera directa también ha contribuido a la modernización de la planta productiva en México.

Crecimiento Anual del Comercio Prom. 1990-1999 (%)



Fuente: OMC

1/ Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rep. Checa, Eslovaquia, Rumania

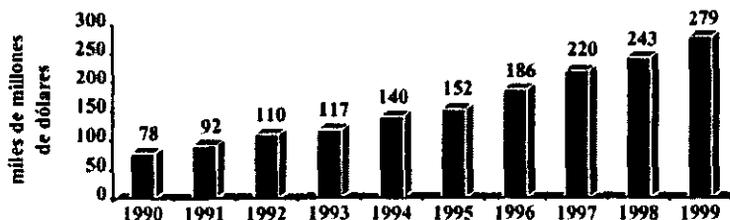
2/ Hong Kong, Taiwan, Korea, Singapur

3/ Sin México

4/ Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein

El comercio exterior de México se ha incrementado de 82 mil millones de dólares en 1990 a 279 mil millones en 1999, convirtiéndose en la principal potencia comercial de América Latina. Su participación es del 40% del comercio de la región con el mundo., manteniendo un intercambio comercial mayor al comercio total de Europa del Este.

Comercio Total de México 1990-1999

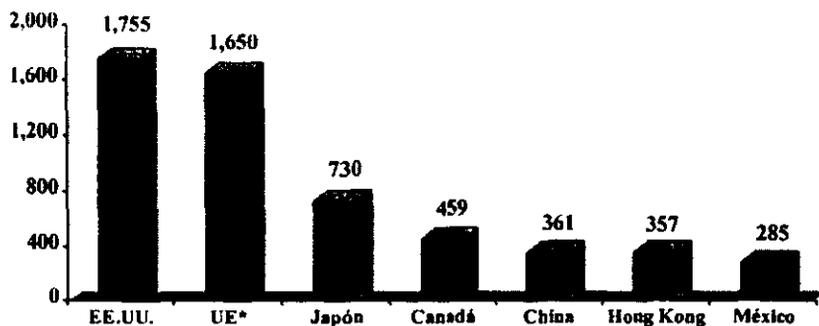


Fuente: SECOFI con datos de BANXICO

Durante esta década se buscó continuar un modelo de libre comercio basándose en dos aspectos: 1) En la promoción de exportaciones y 2) Las negociaciones comerciales, siendo una continuidad del modelo exportador, pero ahora con la búsqueda de mercados y la vinculación de la actividad productiva hacia el sector externo.

La actividad exportadora ha contribuido a un fortalecimiento económico del sector y una integración del proceso productivo nacional, y ha requerido una serie de medidas adicionales, al poner en marcha diversos programas que apoyan la incorporación de más empresas a la actividad exportadora y que promuevan la diversificación (tema central de la política comercial actual) de la oferta exportable y una mayor diversidad en los mercados de destino de los productos.

Comercio Total 1999



Fuente: OMC

A finales del 2000 México se encontraba inmerso en el comercio global como séptimo país exportador del Mundo y el primero en América latina, es uno de los motivos por lo cual la Unión Europea decidió emprender negociaciones para alcanzar un zona de mayor dinamismo para el comercio y la inversión entre ambas partes.

Las negociaciones internacionales han conformado parte esencial en la política comercial de nuestro país, como un elemento fundamental para consolidar la inserción de nuestro país en la economía mundial.⁹⁰ La búsqueda de nuevos mercados y la apertura del comercio se da en conjunto con la necesidad de diversificar las exportaciones y el fomentar el ingreso de flujos de inversión extranjera directa en el país.

El principal instrumento de las negociaciones y a la vez como resultado son los Acuerdos y Tratados de libre comercio, en ellos se especifica los acuerdos alcanzados en materia comercial, sobre niveles de desgravación arancelaria, reglas de origen, propiedad intelectual, solución de controversias, entre otros apartados.

⁹⁰ Sexto Informe de Gobierno, Crecimiento Económico, Pág. 597.

Durante este periodo los tratados de libre comercio, en especial del TLCAN y el TLCUEM, han formado parte de la estrategia de la política comercial, además de la entrada de seis nuevos tratados, en busca de una mayor diversidad.

Cabe mencionar que la incorporación de reglas de origen en los tratados, permite a México ser un centro estratégico de producción para promover al mercado nacional y al mercado de nuestros socios comerciales, ya que el común para cumplir dicha regla y recibir el trato preferencial es el valor agregado de nuestras exportaciones.

Los efectos más significativos de la política negociaciones comerciales internacionales, es la expansión de la capacidad exportadora del país , a través de la incorporación de diversos sectores al exportador y el incremento en la diversificación de las empresas exportadoras.

Además de la incorporación de regiones (como la frontera norte y central) al dinamismo del modelo exportador permitiendo un desarrollo en tales zonas. La inversión se ha constituido más formalmente en directa y en diversas regiones del país donde las medianas empresas han promovido su incorporación a la cadena productiva de la actividad exportadora, pero aun en un proceso limitado y gradual

2.3.3. La Inversión Extranjera Directa en las relaciones.

México ha sido un destino tradicional de Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de Europa. El dinamismo de su economía en los años setenta y la escala de su mercado favorecieron la llegada de un apreciable volumen de IED europea a pesar de las restricciones derivadas de una política de desarrollo de signo nacionalista. Con la crisis de la deuda, los flujos de IED disminuyeron. Las políticas de apertura que México aplicó desde 1989 han atraído al país una parte apreciable de las nuevas corrientes financieras orientadas a los "mercados emergentes" de Asia y América Latina.

Las Reformas a las leyes de Inversión.

Las economías en desarrollo requieren frecuentemente del ahorro externo para financiar su crecimiento, México recurrió al endeudamiento público para financiar su desarrollo durante las décadas de los años setentas y ochentas; el costo del dinero por esta vía era muy reducido, tasas de interés bajas y abundancia de créditos a largo plazo, además de las expectativas petroleras del país. Tal actitud nos llevo a una crisis de deuda externa en 1982 y subsecuentes.⁹¹

Como parte del cambio estructural en la política económica, a partir de 1989 que se instrumentaban medidas para reformar el sistema financiero bajo las siguientes acciones:

- i. La liberalización de las operaciones bancarias.
- ii. La publicación del Reglamento de Inversión Extranjera, que permitiría una mayor participación en todas las ramas de economía.
- iii. Reducción de barreras a los flujos internacionales.
- iv. La participación mas amplia de los intermediarios financieros.
- v. La participación del capital extranjero minoritario en las sociedades financieras.

⁹¹ Chacón, Pág. 174.

La reforma de las políticas macroeconómicas instrumentada en la administración del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) promovió el incremento de la inversión extranjera directa (IED) y en cartera (IEC). La IED proveniente de la Unión Europea mostró un sustancial incremento a partir de 1986, año en que casi se duplicó y a partir del cual inicio un proceso de incremento sostenido. En 1989, la IEC comenzó a aumentar para, en 1991, llegar a superar, a la IED, situación que condujo a la crisis financiera de diciembre de 1994.⁹²

Entre 1990 y 1995 se han dirigido a México unos 30.000 millones de dólares, lo que representa una tercera parte de la IED recibida en toda Latinoamérica en este periodo.⁹³

La reforma del marco regulador de la inversión extranjera y el programa de privatizaciones han facilitado el retorno del capital europeo a México. En 1989 la Administración Salinas reformó las disposiciones más restrictivas de la Ley de Inversión Extranjera de 1973. En 1993 se aprobó una nueva ley, que elimina muchas restricciones aún vigentes en la reforma de 1989, aunque ciertos sectores -hidrocarburos, petroquímica básica, generación de electricidad, puertos y aeropuertos-- quedaban reservados al Estado, y otros -medios de comunicación, transporte interno, distribución de gas- quedaban total o parcialmente reservados al capital nacional.

El TLCAN se consideró un aliciente adicional para los inversores de la Unión Europea, con la firma de este acuerdo, México reforzó su papel como "plataforma de exportación" al gran mercado de Estados Unidos y Canadá. Las expectativas de crecimiento del mercado doméstico y de las exportaciones a los socios del TLCAN, junto con las estrictas reglas de origen, establecieron para algunos sectores clave de la IED europea, como el automotriz, el incrementar sus flujos de inversión por parte de empresas que desean aprovechar las oportunidades de acceso al mercado de Estados Unidos. Sin embargo, los acuerdos adoptados en el marco del TLCAN otorgan condiciones relativamente más favorables a los inversores de Estados Unidos y Canadá respecto a los de la Unión Europea. La nueva Ley de Inversión Extranjera codifica muchas de las garantías incluidas en el TLCAN, que se extienden así a terceros. Pero en el TLCAN existen garantías adicionales para la IED de Estados Unidos y Canadá, con condiciones más favorables que las de sus competidores europeos.

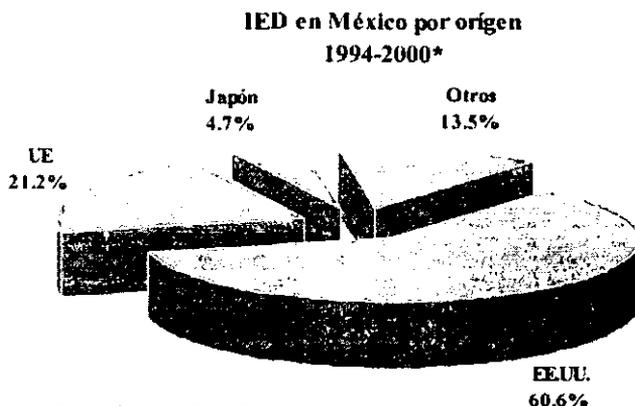
México también resultó una interesante plataforma de exportación hacia otros países de América Latina con los que ha suscrito acuerdos de libre comercio.⁹⁴

⁹² *Ibid.*, Pág. 175.

⁹³ Datos del IRELA 1996,

⁹⁴ Sobre los vínculos con otros países y agrupaciones de Latinoamérica, ver Chacón 1996. pp. 162-164

La Unión Europea es la segunda fuente de IED más importante en México, después de Estados Unidos con el 59% del total.; represento el 20% de la IED total. Alentados por las condiciones más favorables después de la crisis, los flujos de IED de la Unión Europea se estableció de los 52 000 millones de dólares de IED que nuestro país capto entre 1994 y 1999 conformaba una quinta parte de ese total. Sin embargo por áreas comerciales, México no ha sido en este periodo el primer destino de IED de la Unión Europea hacia Latinoamérica; ha recibido un 15% del total, frente al 49% del MERCOSUR, donde Brasil es el principal receptor con 19% del total o el 21% del Pacto Andino donde Venezuela recibe el 7% de ese total.⁹⁵



*IED = Inversión extranjera directa

* Del 1 de enero de 1994 al 31 de marzo de 2000.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

La crisis del peso deterioró temporalmente el clima de inversión y los flujos de IED descendieron en 1995 un 25%. El "paquete de rescate" de Estados Unidos y el FMI y el programa de ajuste de 1995 no lograron disipar totalmente la desconfianza.

La inestabilidad política y social, el conflicto de Chiapas y la crisis de legitimidad del sistema político también son motivo de incertidumbre. Estos factores, sin embargo, van perdiendo fuerza ante la superación paulatina de la crisis, la recuperación de las exportaciones y la estabilidad política que se establecería en los avances registrados dentro del proceso de democratización mexicano entre 1996 y 1997.

La crisis del peso también ha contribuido a acelerar las reformas estructurales y en concreto la política de privatizaciones. El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se está produciendo un acelerado proceso de desregulación con un conjunto de medidas como la privatización de 58 aeropuertos, 21 puertos y 61 plantas petroquímicas, sectores de interés para la IED europea.

⁹⁵ Datos del IRELA 1996,

La política de privatizaciones que se emprendió en el sexenio de Salinas de Gortari y que se ha profundizado con la Administración Zedillo es el principal factor a considerar, por la Unión Europea. En marzo de 1995 el Congreso mexicano modificó el Artículo 28 constitucional para permitir la participación del sector privado en la comunicación vía satélite y en el servicio ferroviario. En abril de ese mismo año el Congreso aprobó la Ley de Aviación Civil, liberalizando el transporte aéreo. También se aprobó la legislación que permite privatizar puertos y aeropuertos. En mayo se aprobó la Ley del Servicio Ferroviario y la Ley de Telecomunicaciones, que permite otorgar concesiones en el espectro radioeléctrico, las comunicaciones vía satélite y las redes públicas, incluyendo la telefonía de larga distancia.

También se reformó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo de Petróleo redefiniendo el ámbito de la industria petrolera y que permite que el sector privado construya, opere y tenga en propiedad sistemas de transporte, almacenamiento y distribución de gas natural antes reservados al Estado en conjunto con la privatización de la petroquímica secundaria.

En 1996 se aprobó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 constitucional, que determina la participación pública y privada en el sector petroquímico, reservando nueve productos de la "petroquímica básica" al Estado, y dejando otros 170 de la "petroquímica secundaria" abiertos a la participación privada, donde, empresas químicas asentadas en la Unión Europea como Basf, Hoechts y Bayer manifestaron su interés en participar en este proceso de privatización.

Dentro de este proceso de 1994 a finales del 2000, la Unión Europea ha invertido en México 12.3 mmd., de los cuales el 82% proviene de tres países esencialmente, el Reino Unido (32.5%), Holanda (30.5%) y Alemania (19.0%).

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS PAISES
DE LA UNIÓN EUROPEA */
(miles de dólares)**

País	1994	1995	1996	1997	1998	Acumulado 1994-1998	Part. %
IED Total	10,493,126.0	8,077,133.8	7,396,363.0	10,795,614.4	4,470,622.0	41,232,859.2	
Unión Europea	1,920,700.9	1,812,955.4	1,093,530.0	2,969,989.1	873,016.3	8,670,191.7	100.0
Alemania	305,041.8	548,512.3	193,915.9	467,585.8	130,205.3	1,645,261.1	19.0
Austria	2,260.3	-238.1	434.0	575.5	207.1	3,238.8	0.0
Bélgica	-7,203.1	54,152.9	1,532.6	46,206.9	7,098.3	101,787.6	1.2
Dinamarca	14,518.4	18,934.7	17,594.2	18,411.1	-743.0	68,715.4	0.8
España	145,086.0	41,604.9	59,803.5	263,486.2	113,479.9	623,460.5	7.2
Finlandia	4,562.7	3.5	-55.5	976.6	1,090.6	6,577.9	0.1
Francia	90,478.0	119,464.4	118,932.5	59,045.5	47,572.6	435,493.0	5.0
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0.0
Holanda	745,591.4	737,994.0	477,599.0	241,031.0	438,321.8	2,640,537.2	30.5
Irlanda	4,417.4	347.6	19,604.1	3,730.7	1,566.6	29,666.4	0.3
Italia	2,714.4	10,440.7	18,242.5	26,562.4	11,927.0	69,887.0	0.8
Luxemburgo	10,390.3	7,169.3	14,842.3	-6,611.3	3,069.6	28,860.2	0.3
Portugal	112.0	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0.0
Reino Unido	593,439.9	213,487.7	74,356.4	1,841,331.3	109,485.3	2,832,100.6	32.7
Suecia	9,275.9	61,057.1	96,645.5	7,222.9	9,629.9	183,831.3	2.1

*Estos datos no incluyen reinversión de utilidades ni importaciones de bienes de capital de maquiladoras
* A partir de 1994 se utiliza una nueva metodología para estimar los flujos de inversión extranjera que ingresan a México*

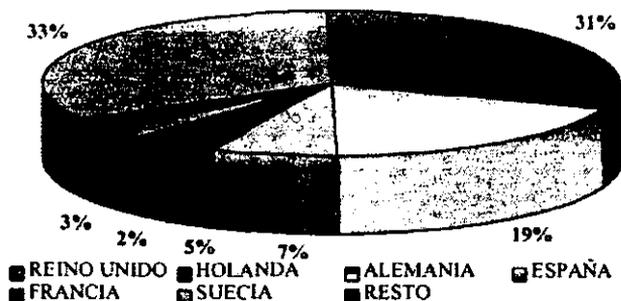
2.3.4. Empresas e Inversión de la Unión Europea en México.

En 1995 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) tenía registradas 2,859 firmas con capital de la Unión Europea; esto es, el 23% de las 12,261 sociedades con inversión foránea establecidas en México. En 1,909 sociedades los inversionistas de la Unión Europea tenían una participación mayoritaria. Hasta 1999, las 4,104 empresas con capital europeo representan el 22.6% de las 18,162 sociedades con IED en México y generan 150,000 empleos, siendo estas compañías que exportan el grueso de los envíos mexicanos a la Unión Europea. Los inversionistas de la Unión europea participan en forma mayoritaria en el capital social de 3,301 sociedades (80.4%), y de manera minoritaria en las 803 restantes (19.6%).

El principal inversionista es el Reino Unido con 33% del total Holanda con el 31% y Alemania con el 1%. En cuanto empresas establecidas es España que participa en 1,109

empresas (24.6%); Alemania en 704 sociedades (17.2%); Reino Unido en 554 (13.5%); Francia en 497 (12.1%); Italia en 442 (10.8%); y los otros nueve países miembros de este bloque participan en las 387 sociedades restantes (9.4%).⁹⁶

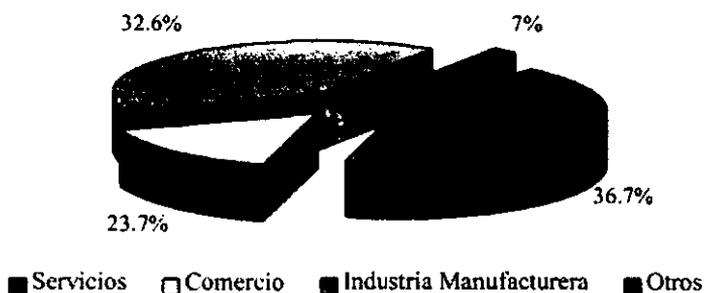
IED, por país de origen 1994-1998.



Fuente: SECOFI

La Distribución Sectorial y Geográfica.

IED Comunitaria por sectores (1990-1999)

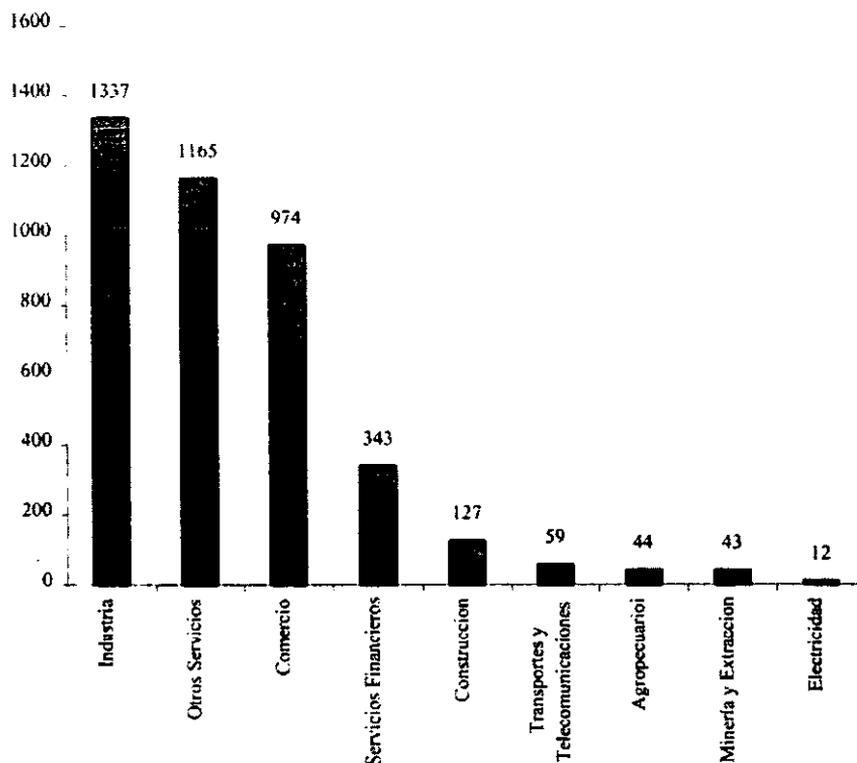


Fuente: SECOFI.

Las empresas con inversión proveniente de la UE se ubican principalmente en el sector servicios, que registra el 36.7% del total; en la industria se encuentra el 32.6%; en comercio, el 23.7%; en construcción, el 3.1%; en transportes y comunicaciones, el 1.5%; en el sector agropecuario, el 1.0%; en minería y extracción, el 1.0%; y en electricidad y agua, el 0.3%.

⁹⁶ Datos de SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera Directa. 2000.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN PROVENIENTE DE LA UNIÓN EUROPEA, 2000.



Fuente: SECOFI, a junio del 2000.

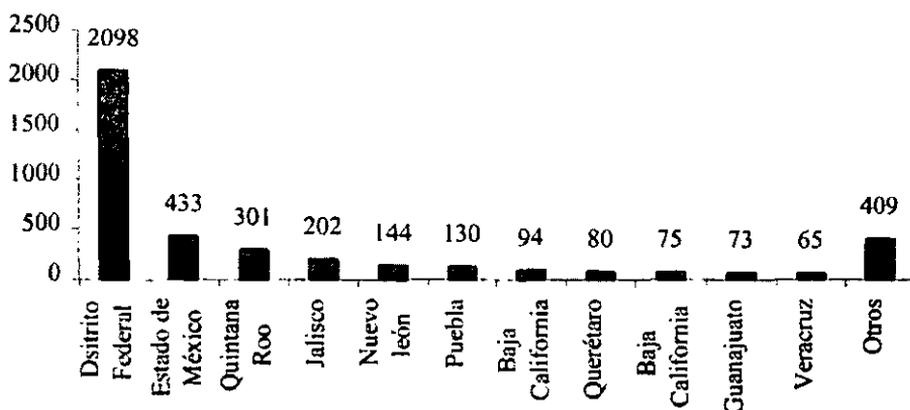
En la industria manufacturera, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de la UE son: industria automotriz; fabricación de maquinaria y equipo para fines específicos; fabricación de otras sustancias y productos químicos; imprentas, editoriales e industrias conexas; fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; elaboración de productos de plástico; fabricación de maquinaria y equipo para usos generales; fabricación de sustancias químicas básicas; industria farmacéutica; fabricación de equipo electrónico de radio, Tv. y comunicaciones; y otras industrias manufactureras. En conjunto, estas ramas concentran el 60.7% de las empresas ubicadas en ese sector.

En el sector servicios, el 92.3% de las empresas se concentran en las ramas de: servicios profesionales, técnicos y especializados; otros servicios inmobiliarios; restaurantes, bares y centros nocturnos; hoteles y servicios de alojamiento temporal; servicios de agencias de viajes y almacenaje; servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito; servicios a la cinematografía, teatro, radio y Tv.; servicios en centros recreativos y deportivos; servicios de instituciones financieras del mercado de valores; servicios a las

instituciones financieras, de seguros y fianzas; y servicios personales diversos; servicios de instituciones de seguros y fianzas.

Por su parte, en comercio, el 98.7% de las empresas se localizan en las ramas de: comercio de productos no alimenticios al por mayor; comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor; comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados; y comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 2000.



Fuente: SECOFI, a junio del 2000.

En cuanto a su localización geográfica, las empresas se ubican principalmente en el Distrito Federal que cuenta con el 51% de las empresas; en el Estado de México está el 10.4%; en Quintana Roo, el 7.2%; en Jalisco, el 5.0%; en Nuevo León, el 3.7%; en Puebla, el 3.3%; y en Baja California Sur, el 2.4%. En conjunto, estas entidades cuentan con el 83.0% del total de empresas con inversión de la UE.⁹⁷

En el lapso comprendido entre enero de 1994 y septiembre de 2000, las empresas con capital proveniente de los países de la Unión Europea materializaron inversiones por 13,961.5 millones de dólares (md), monto que representa el 21.3% del total de la inversión extranjera directa (IED) que ingresó al país en el lapso de referencia (65,697.3 md), lo que convierte a este bloque económico en el segundo socio inversionista de México; después de América del Norte. Los principales inversionistas de la Unión Europea fueron: Holanda, que participó con 37.1% del total; Reino Unido aportó el 20.1%; Alemania el 18.5%; España el 9.7%; Francia el 5.6%; Suecia el 2.7%; Dinamarca el 2.4%; y los demás países el

⁹⁷ Se especifica los principales porcentajes de inversión proveniente de la Unión Europea. Para un mayor análisis consultar el reporte de captación de inversión extranjera en México emitido por la dirección General de Inversión Extranjera de SECOFI.

3.9%. Por sector económico, los países de ese bloque canalizaron su inversión principalmente al sector manufacturero, que recibió 57.5% del total; a servicios fue el 19.9%; a comercio el 12.2%; a transportes y comunicaciones el 7.3%; y a otros sectores el 3.1%.⁹⁸

⁹⁸ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la Unión Europea, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de ese bloque a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA, 1994-1999.

(miles de dólares)

País	Agropecuario	Extractivo	Industria	Electricidad	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios Financieros	Otros 2/	Total
Alemania	156.00	28.90	1,919,001.70	3.20	38,631.50	77,618.70	134,618.70	40,810.80	26,102.20	2,236,971.70
Austria 1/	0.00	18.10	4,326.00	0.00	0.00	2,527.30	900.60	7.80	1,438.90	9,218.70
Bélgica	3.70	22,732.00	32,869.00	0.00	8,569.90	23,958.60	1.30	50,163.40	1,214.80	139,512.70
Dinamarca	0.00	0.00	133,520.00	0.00	3.90	16,320.00	2.30	739.80	126,971.00	277,557.00
España	199.54	21.10	343,156.00	497.60	18,511.80	193,976.40	352.60	23,193.80	343,292.30	923,201.14
Finlandia 1/	0.00	-176.90	34,953.20	0.00	0.00	245.20	0.00	6.70	241.80	35,270.00
Francia	903.70	234.40	344,852.20	9,542.30	29,501.50	67,729.70	45,185.50	28,195.20	53,102.10	579,246.60
Grecia	0.00	0.00	5.60	0.00	0.00	3.00	0.00	12.00	18.80	39.40
Holanda	2,125.10	1,190.00	1,762,701.10	409.10	10,898.00	1,016,438.20	295,032.40	745,952.40	171,467.90	4,006,214.20
Irlanda	0.00	0.20	17,444.80	0.00	5.20	23.00	15.10	2,053.60	6,999.00	26,540.90
Italia	7.70	0.00	92,784.90	0.00	2,231.30	4,483.40	15.40	-1,823.50	10,158.20	107,857.40
Luxemburgo	478.60	0.00	41,481.30	0.00	0.00	13,810.70	0.00	-2,753.20	-9,146.30	43,871.10
Portugal	0.00	0.00	624.10	0.00	0.00	130.70	0.60	0.00	3,448.10	4,203.50
Reino Unido	7.70	91,077.00	1,872,184.90	3,456.10	7,657.20	79,209.00	502,982.80	-1,915.40	77,583.10	2,632,242.40
Suecia 1/	0.00	0.00	212,338.30	0.00	-1.20	31,457.00	22.30	43,564.80	10,787.30	298,168.50
UNION EUROPEA	3,882.04	115,124.80	6,812,243.10	13,908.30	116,009.10	1,527,930.90	979,129.60	928,208.20	823,679.20	11,320,115.24

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Dirección General de Inversión Extranjera.

1/ países que se adicionaron a partir de 1995 a la Unión.

2/Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales y técnicos. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, financieros y comercio.

2.3.5. Las Relaciones Bilaterales.

El reconocimiento internacional que ha mantenido México en los últimos años, se ha debido a la dinámica en la política exterior de fortalecer el dialogo político, la liberalización del comercio e impulsar la cooperación con otras naciones y regiones. Para ello se ha buscado establecer alianzas selectivas y de carácter flexible como las que se han presentado más allá de los países de Latinoamérica.

En este escenario México, ha considerado a Europa como el principal objetivo para enriquecer y fortalecer los vínculos económicos, políticos y comerciales.⁹⁹ Europa se ha presentado como la posibilidad para fortalecer estas relaciones, además de un mayor grado de diversificación de estos intercambios, al mismo tiempo penetrar en un mercado de una gran dinamismo y presencia internacional en busca de una alternativa a la dependencia con los Estados Unidos.¹⁰⁰

Para alcanzar estos objetivos se ha emprendido una serie de negociaciones con la Unión Europea de carácter formal y con cada uno de las naciones, en busca de un mayor acercamiento bilateral que confirme el dialogo diplomático, donde se expresen las necesidades para cada uno de los países comunitarios en su relación comercial con México.

México y Alemania.

Alemania	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	566	492.5	430.4	394.7	515.4	640.9	718.8	1,151.6	2,093.1	1,544.3
Imp.	2,330.4	2,483.7	2,852.4	3,100.9	2,687.1	3,173.7	3,902.3	4,543.4	5,032.1	5,728.4
Saldo	-1,764.4	-1,991.2	-2,422.0	-2,706.2	-2,171.7	-2,532.8	-3,183.5	-3,391.8	-2,939.0	-4,184.1
Comercio										
Total	2,896.4	2,976.2	3,282.9	3,495.6	3,202.6	3,814.5	4,621.1	5,695.0	7,125.2	7,272.7

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.

Millones de dólares.

Alemania considerado como líder representativo dentro de la Unión Europea, así como a nivel mundial, por su propio poderío político y económico ha sido uno de los principales vínculos en la relación comercial y de inversión para México ante la Unión Europea.

La relación de México con Alemania desde la reunificación en 1989 ha representado grandes costos (una reestructuración de su economía e instituciones -proteccionismo y menor inversión) y alternativas (la creación de un mayor mercado comercial a futuro) para nuestro país.

⁹⁹ Las relaciones con esta región se habían mantenido ajenas al dialogo diplomático y sin un mayor avance aunque se reconoce que México ha conservado una colaboración con aquellos países que mantienen un mayor peso como lo son España, Alemania, Francia e Italia.

¹⁰⁰ Se ha establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000, una búsqueda de la diversificación con otras regiones, por una parte para incrementar nuestra presencia en el ámbito internacional, y así obtener mayores flujos de comercio e inversión y por otra parte mantener un menor grado de dependencia con Estados Unidos.

El Producto Interno Bruto (PIB) de Alemania, alcanzó en 1999, 3,877 mil millones de DM (Marco Alemán) lo que representa aproximadamente 1.930 mil millones de dólares. El ingreso per. cápita de Alemania fue, durante 1999, de 47,200 DM (aproximadamente 23,500 dólares).

La composición del Producto Interno Bruto Alemán en 1999 fue:

Silvicultura y Pesca	1.16%
Sector Productivo	25.14%
Sector de la Construcción	5.24%
Comercio, Hotelería y Transporte	17.36%
Financiamientos, Rentas y Servicios empresariales	29.77%
Servicios públicos y privados	21.29%

Fuente: Embajada de Alemania en México, 2000.

Por tradición la nación Alemana ha sido uno de los principales pilares de industrialización y avances tecnológicos, además emprendedor del principal mercado europeo de inversiones tanto dentro de la comunidad como en el mundo.

Comercio con México.

Las relaciones económicas México-alemanas contemplan una larga y benéfica tradición para ambas partes. Desde la independencia de México, el intercambio comercial entre México y Alemania ha observado un dinámico desarrollo. Compañías alemanas mercantiles iniciaron sus actividades en México desde 1823.

Durante 1999 Alemania fue - después de Estados Unidos - el segundo aliado más importante en comercio exterior con el 2.55% del volumen comercial total de México (7,105 millones de dólares). Como proveedor Alemania ocupó el 3er lugar, después de Estados Unidos y Japón; con un volumen de 5,032 mil millones de dólares, es decir 3.54% del volumen total de la importación mexicana. Como país comprador de productos mexicanos, Alemania ocupó, durante 1999, con 2,073 millones de dólares el 3r. lugar después de los Estados Unidos y Canadá.¹⁰¹

Después de Brasil, México es para Alemania el segundo aliado comercial más importante de América Latina en exportaciones-importaciones. Por su parte en importaciones así como en exportaciones Alemania ocupa desde hace años el 2o. lugar en el comercio mundial, después de los Estados Unidos y antes de Japón. Lo que nos permite definir un grado avanzado de relaciones comerciales con este país.

En 1999 los países europeos, especialmente los de la Unión Europea, fueron como en años anteriores, los compradores más importantes de los productos alemanes, donde casi la mitad de las exportaciones alemanas se dirigió a los países de la Unión Europea.

¹⁰¹ Datos de la Embajada de Alemania en México, 2000.

Exportaciones Mexicanas a Alemania durante 1999	
Productos Alimenticios	4.9 %
Materias Primas	1.0 %
Productos semiterminados	1.5 %
Productos intermedios	4.6 %
Productos terminados	86 %
Devoluciones y sustituciones	2.0 %

Fuente: Embajada de Alemania en México, 2000.

Importaciones Mexicanas de Alemania durante 1999	
Productos Alimenticios	1.5 %
Materias Primas	0.2 %
Productos semiterminados	2.5 %
Productos intermedios	9.6 %
Productos terminados	86 %
Devoluciones y sustituciones	0.06 %

Fuente: Embajada de Alemania en México, 2000.

El análisis de los bienes exportados de Alemania, en 1999 muestra una tendencia notable hacia productos terminados con una participación de 86%. Los productos sobresalientes fueron vehículos con una participación del 32.3%, electrónicos, ópticos y de fotografía con 23.7% y máquinas y herramientas con 22%. Los productos terminados representaron también la mayor parte de las importaciones en 1999 con un 61%. Los productos electrónicos, óptica y de fotografía representaron 26% y los vehículos 25%, la maquinaria y la herramienta llegó al 19%. El capital alemán invertido en México es en su mayoría inversión directa y reinversión, con perspectivas a mediano y largo plazo. Conforme a las estadísticas oficiales mexicanas, la inversión directa realizada, durante 1999, por empresas alemanas en México, alcanzó los 723 millones de dólares (5.9% del total de la IED en México). Este monto se ha concentrado preferentemente en el sector manufacturero con el 65.6% del total, en los servicios con 23.2%; al comercio con 6.9%, al agropecuario 2.4% y el resto de los sectores 1.9%.¹⁰²

Alemania ocupó, con el 5.9% del total de inversiones extranjeras en México, durante 1999, el cuarto lugar después de Estados Unidos (62.1%), Japón (13%) y Holanda (7.5%).

¹⁰² Datos de SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera 1999.

México y Austria.

Austria	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	24.0	72.1	43.7	10.1	12.8	10.0	15.8	10.5	10.8	17.1
Imp.	71.4	114.5	105.8	121.1	87.5	113.1	139.4	191.9	170.1	176.8
Saldo	-47.4	-42.4	-62.1	-111	-74.7	-103.1	-123.6	-181.4	-159.3	-159.7
Comercio										
Total	95.4	186.6	149.5	131.1	100.3	123.1	155.2	202.4	180.8	193.9

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.

Al término de la Guerra Fría, Austria dejó de ser un país fronterizo entre el "Este" y el "Oeste" para convertirse en un país situado en el centro de una Europa más amplia. En lugar del conflicto Este-Oeste, que hasta el desmoronamiento de la Unión Soviética y el derrumbe del comunismo constituyó un factor decisivo, surgieron en Europa nuevas formas de cooperación. Ante este panorama, Austria logró en 1995 fortalecer considerablemente su posición: desde el 1o. de enero de 1995 es miembro de la Unión Europea (UE) al igual que observador en la Unión de Europa Occidental.

Austria, país sin acceso al mar, situado en el Sur de Europa Central, con superficie de 83,858 km². Colinda con Alemania, la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Italia, Suiza y Liechtenstein. La heterogeneidad del relieve y del clima engendra una fauna y flora, rica en especies. Austria es uno de los países europeos más poblados de bosques.

Austria tiene 7'796,000 habitantes, de los cuales aproximadamente 98% son de habla alemana. En la región oriental del país viven croatas, húngaros, checos, eslovacos, así como gitanos y cingaros; en el sur y en la región meridional viven eslovenos. Lo que representa un mayor diversidad cultural y económica.

Austria es un país industrial altamente desarrollado con una importante participación del sector de servicios. Los principales ramos de la industria están integrados por los productos de consumo alimentario, la ingeniería mecánica (maquinaria) y el acero, productos químicos y vehículos.

Aproximadamente el 19% de la superficie total de Austria corresponde a la agricultura, el 26% a tierras de pastos, y el 47% está cubierto de bosques.

En calidad de país exportador, Austria desarrolló un comercio exterior altamente diferenciado y de una gran ramificación, comercia con unos 150 países. Las dos terceras partes del comercio exterior se llevan a cabo con países de la Unión Europea.

Una rama de capital importancia de las transacciones comerciales austriacas es el comercio de tránsito en combinación con la mediación en los negocios entre los países del Este y los del Oeste. La moneda austriaca, el chelín, es totalmente convertible, y es considerado una de las monedas más fuertes del mundo.

Comercio con México.

Desde 1985, las exportaciones austriacas de México aumentaron constantemente. Es hasta 1992 que se logra por primera vez en un país latinoamericano, un valor de exportación por más de 72 millones de dólares. Es a partir de 1995, que las exportaciones austriacas retrocedieron en un 30%, un hecho que se debe a la crisis económica en México (devaluación del peso). Ciertamente, un factor que cobra cada vez mayor importancia, es la nueva canalización del comercio ("trade division"), causada por el TLCAN. Casi el 25% de las exportaciones austriacas a América Latina se dirige hacia México. Las exportaciones austriacas a México se establecieron en promedio de \$20 millones de dólares entre 1990-1999. En su mayoría papel, máquinas operadoras, máquinas para el trabajo de metales, vehículos de carretera.

Mientras que las importaciones austriacas de México formaron se han mantenido en un incremento constante de \$71.4 millones de dólares en 1991, con un ajuste en la devaluación de 1995 con un monto de \$87.5 millones de dólares, ha su nivel más alto en 1998 y 1999 con \$191 y \$ 170 millones de dólares respectivamente en su mayoría materias primas, aparatos eléctricos, café, té.

Una aspectos importante es el intercambio cultural entre Austria y México, el cual se basa en el Convenio de Intercambio Cultural entre la República de Austria y los Estados Unidos Mexicanos, celebrado desde 1974. Cada tres años, se elaboran programas de trabajo para este intercambio. Estos prevén, en el ámbito científico, el intercambio de profesores, investigadores y estudiantes, proyectos de investigación conjuntos, intercambio de información, enlace electrónico, entre otros. De igual forma, se apoyan programas de intercambio en el ámbito artístico, pero también proyectos artísticos de todas las ramas. La Embajada de Austria en México es la única en América Latina con un Agregado Cultural.

ESTE LIBRO NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

México y Bélgica.

Bélgica	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	304.8	286.8	226	270.8	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	227.1
Imp.	329.4	309.3	275	336.5	210	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6
Saldo	-24.6	-22.5	-49	-65.7	276.5	169.8	45.4	-125	-64.5	-238.5
Comercio										
Total	634.2	596.1	501	607.3	696.5	647.3	700	585.8	545.9	692.6

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.

Hasta mediados del siglo diecinueve, la economía de Bélgica, como el resto de las economías europeas, estuvo basada principalmente en el agro. Aunque Bélgica fue uno de los primeros países en haber conocido la industrialización, la construcción de una red ferroviaria contribuyó ampliamente a esta evolución, así como la presencia del carbón favoreció el desarrollo de la industria pesada.

Sin embargo, desde hace unos veinte años, el sector industrial ha sido superado por el sector de servicios, que representa más del 55% del producto bruto interno. La misma evolución se produjo con respecto al mercado del empleo. En 1990, los sectores industrial y de servicios ofrecieron casi el mismo número de empleos. En 1999, el sector de servicios empleó a más del doble de personas que el sector industrial.

La industria no obstante sigue teniendo actualmente un aspecto estratégico y constituye todavía una fuente de crecimiento de la cual derivan muchos servicios. Además, la mayor parte de la producción industrial es exportada.

La economía belga se ha convertido decididamente en una economía de servicios, siendo éste el sector de actividad más ampliamente representado. Los servicios comerciales representan el 56.5% del valor agregado total generado por las actividades de producción, la industria el 19%, los servicios no comerciales el 13.5%, y el resto procede de la construcción, la energía y la agricultura.¹⁰³

La economía belga es considerada como una de las más internacionalizadas del mundo, al ser una economía muy abierta que exporta bienes y servicios por un valor del 73% de su PBI. En cuanto a las importaciones, la cifra correspondiente es del 68%.

Esto da cuenta de cómo la presencia de Bélgica en el comercio internacional supera ampliamente la dimensión de su economía medida en términos de PIB. En efecto, las exportaciones de bienes y servicios representan respectivamente el 4.1% y el 7.1% del total de las exportaciones de la OCDE y la Unión Europea.

Bélgica, con apenas el 0.2% de la población mundial, se sitúa en el undécimo lugar entre los exportadores de bienes y servicios del mundo entero. Las tres cuartas partes de las exportaciones belgas están destinadas a los países de la Unión Europea, de las cuales la

¹⁰³ Datos de la Representación de Bélgica ante la Unión Europea, 2000. Boletín Informativo.

mitad son para sus vecinos más cercanos Alemania, Francia, Países Bajos y Gran-Ducado de Luxemburgo.

Comercio con México.

Las relaciones comerciales con Bélgica no han escapado a este dinamismo, por un parte las exportaciones realizadas de México hacia Bélgica representan un alto nivel constante cuyos niveles se han reducido en los últimos años. Con un incremento en los montos ha partir de 1996 y 1997 con 486 y 408 millones de dólares, a 1999 con 227 millones de dólares, nivel similar al obtenido antes de la crisis de 1994.

Los principales productos vendidos a Bélgica son de bienes intermedios como las cañerías de hierro y acero, cerveza, parte o piezas sueltas de maquinaria. Mientras que las importaciones provenientes de Bélgica han mantenido una constante de 300 millones de dólares en promedio durante 1991-1999, y están constituidas básicamente por aparatos y equipo radiofónico y telegráfico, materias para preparar productos farmacéuticos, abonos para la agricultura, además de alambre y cable de hierro y acero.

En relación a la inversión extranjera directa de origen belga, es aún muy limitada cuyo capital solo representa el 1.4% del total en México de los cuales se encuentran registrados principalmente en el sector servicios con 54% del total, minería con el 42.4%, la industria manufacturera con 2.1% y el resto de los sectores comparten el 1%. En cuanto a las ramas de actividad económica, la inversión belga se dirigió sobre todo lo relacionado con las instituciones financieras y de seguros, a la extracción de minerales metálicos no ferrosos y a los servicios profesionales, técnicos y especializados. El conjunto de estas ramas concentran el 96.7% de los recursos provenientes de Bélgica.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Aguirre, Pedro y Rossell, Mauricio. La Unión Europea, Evolución y Perspectivas: Lecciones y Oportunidades para México. México, 1994, Edit Diana. Pág.215.

México y Dinamarca

Dinamarca	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	17	22.8	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.9
Imp.	80	135.3	130.2	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.1
Saldo	-63	-112.5	-112.3	-109.3	-63.3	-52.1	-65.8	-84.1	-77.4	-97.2
Comercio Total	96.9	158.1	148.1	152.5	78.5	89.3	127	155.1	175.6	187

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

Dinamarca es un país desarrollado e industrializado con un nivel de vida alto donde la distribución de la renta por cápita es bastante equitativa.

Durante los últimos diez años, Dinamarca ha logrado un superávit en la balanza de pagos, debido a una aceleración en las exportaciones. El crecimiento económico fue en 1996 de 3.3% y en 1997 de 3.1%. En comparación, el promedio de los países de la Unión Europea fue en 1996 de 1.8% y en 1997 de 1.3%. Para el año de 1999, el crecimiento de Dinamarca equivalió al nivel de la UE en 2.9%. Dinamarca cuenta con una población de 5 millones, y una superficie de 43.000 km².

Tradicionalmente Dinamarca fue considerada como un país donde la agricultura era la principal actividad económica. Sin embargo hoy en día a pesar de que la actividad agrícola juega un papel importante en la economía danesa, es la industria manufacturera la que representa presenta aproximadamente el 70 % de las exportaciones totales de Dinamarca.

La agricultura danesa es moderna y produce un considerable excedente de alimentos elaborados que se exportan al extranjero. La producción industrial, por otra parte, también es variada si tomamos en consideración el tamaño reducido del país. Entre los productos y sectores que han dado a conocer a Dinamarca en el extranjero, aparte de los productos agrícolas, son la cerveza, los productos farmacéuticos, los muebles, el transporte marítimo y los productos metálicos de fabricación avanzada. Tanto la agricultura como la industria son sectores efectivos lo cual se refleja en las siguientes cifras: Los sectores de la agricultura y la pesca emplean un 5% de la población y los de la industria y la construcción un 27%. El restante 68% está empleado en el sector de servicios, y entre ellos el 31% trabaja en el sector público, y un 37% en el sector privado (incluido el tradicional comercio marítimo).¹⁰⁵

La economía danesa es abierta y hay un importante comercio con el resto del mundo. La importación y la exportación de artículos y servicios presentan así un 26% y un 29% respectivamente del PNB. Alrededor de un 66% del comercio exterior se realiza con los demás países miembros de la Unión Europea, el resto de las actividades de exportación tiene lugar con un gran número de países, entre ellos Estados Unidos y Noruega como los más importantes.

¹⁰⁵ Datos de la Embajada Real de Dinamarca en México, 2000.

Comercio con México.

Los productos mexicanos que se exportan más a Dinamarca son materias primas, animales y vegetales, que en 1999 representaron el 32% de la exportación total a Dinamarca. En segundo lugar sigue el café, que representó en 1999 casi 15%. Después viene el grupo de bebidas y tabaco que cubrió el 19% (14% en bebidas y 5% en tabaco). Luego sigue maquinarias y transportes que representó 20%, de los cuales 11% son aparatos eléctricos y 4% maquinaria para la industria. Finalmente, la parte de productos químicos representó el 3% y muebles un 2%. Los productos que más incremento tuvieron de 1998 a 1999 son los aparatos eléctricos, las bebidas y materias primas (animales y vegetales). Los que más reducción presentaron fueron los productos químicos y muebles.

En cambio, lo que México importa más desde Dinamarca son productos y materiales químicos, incluso químicos orgánicos y productos medicinales y farmacéuticos. Estos representaron el 34% de la importación total de Dinamarca en 1999. En segundo lugar sigue maquinarias y transportes, que incluye maquinaria con asesorías para la industria y máquinas especiales, representando un 31%. Los alimentos en tercero, (con productos lácteos y diversos) que cubrió el 14%, y por último los productos manufacturados que fueron el 8% del total de las importaciones.

Al igual que el comercio la Inversión danesa en México representa gran variedad, sin embargo el monto es mínimo con el 0.5% del total¹⁰⁶. Esencialmente esta son en equipos para la industria alimenticia, para la agro- industria, para la industria farmacéutica, además de asesoría en construcción e ingeniería.

A pesar de que Dinamarca es un país pequeño, se celebran exposiciones muy importantes, de las cuales México ha mantenido un nivel importante de participación en cuanto a investigación y cooperación bilateral.

¹⁰⁶ SECOFI; Dirección General de Inversión Extranjera.

México y España

España	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	1,194.3	1,238.1	917.8	857.9	796.9	906.9	939	713.5	822.4	1,528.6
Imp.	575.9	880.6	1,155.3	1,338.3	694.1	629.5	977.7	1,257.0	1,321.8	1,430.0
Saldo	618.4	357.5	-237.5	-480.4	102.8	277.4	-38.7	-543.5	-499.4	98.6
Comercio										
Total	1,770.2	2,118.7	2,073.1	2,196.1	1,490.9	1,536.4	1,916.7	1,970.5	2,144.3	2,958.6

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.

Millones de dólares.

La estrecha vinculación hispano – mexicana en temas culturales, históricos e incluso consanguíneos, no se traduce en los mercados. Ello se deriva de la tradicional escasa capacidad española para exportar capital que ya no se justifica en la actualidad, cuando el potencial comercial de ambas naciones ya tiene una entidad suficiente, España es el quinto socio comercial de México (detrás de Estados Unidos, Canadá, Japón y Alemania) pero eso debiera considerarse suficiente. Se espera con el tratado de libre comercio los encuentros y el intercambio se estimule y sean más frecuentes las relaciones de desarrollo y cooperación entre ambas naciones.

Cuando se estudia la historia económica reciente de México no se puede menos que notar las similitudes con el proceso que España vivió durante los últimos años. Quizás en este país la apertura se inició antes (1978) que en México (a partir de 1982) pero en cualquier caso y no sin dificultades ambos entran en la década de los noventa son distinto signo: España afianza y consolida casi definitivamente su posición y México registra una crisis que lo frenará por un breve lapso. El diferente desenlace quizás se deba a la mayor diversificación de la industria española, su tejido empresarial más tupido y la mayor estabilidad social derivada del pacto político autonómico, factores que, se han estudiado, fallaron en México.¹⁰⁷

Así al estudiar desde España ambas economías es posible comprender el significado político, económico y social de expresiones como políticas de apertura o de integración; programa de desinflación; independencia del banco central; liberalización y desregulación; privatizaciones de sectores públicos; modernización del sistema financiero y tantos otros que se han aplicado en España en los últimos años.¹⁰⁸

El reto para los empresarios de ambos países es aprovechar, por una parte las enormes posibilidades que ofrecen en ambas economías. El convertir lo que se consideraban desventajas para España (el ingreso de México en el área del TLCAN) y para México (la adhesión española a la Unión europea) en ventajas competitivas al inicio del Tratado de Libre Comercio celebrado entre México y al Unión Europea, que sirva como puente de integración y de desarrollo comunes.

¹⁰⁷ Montero Granados, Roberto; *El Mercado de México: jénix recurrente* en: Revista de Comercio Exterior, Bancomext. Noviembre de 1999, Pág. 989.

¹⁰⁸ *Ibíd.*

Comercio con México.

España siempre ha mantenido relaciones comerciales desde la época de la colonia. Sin embargo esta relación, siempre ha estado limitada por la diversidad de mercados para España, junto con el apoyo de la Unión Europea desde su adhesión en 1986 y la situación geográfica. El mercado español paralelo en necesidades a las de México ha sido la voz de Ibero América ante el mundo europeo.

Esto ha permitido para ambos establecer un estrategia de comercialización y cooperación, por una parte España es la puerta de entrada hacia los países europeos, mientras que México es para el mercado de América del Norte y Latinoamérica.

España fue el segundo socio europeo de México, después de Alemania, con una cuota media de 18.3% del comercio exterior que mantiene el bloque europeo con el país azteca. El mercado español es el primer receptor de productos mexicanos con una cuota media de 28.4%, mientras que en el lado exportador sobresale la participación de Alemania (37.8%) y Francia (17.1%); las ventas españolas se sitúan en un nivel medio de 11.7% sobre el total de las realizadas por la Unión a México. El perfil de la evolución del intercambio hispano-mexicano es muy similar al del bloque europeo en su conjunto. Sin embargo, existe un diferencial significativo en las tasas de crecimiento del comercio exterior de España respecto a los principales países comunitarios y al conjunto de éstos.¹⁰⁹

España presenta los menores niveles de déficit comercial respecto a su volumen de comercio exterior con México. Los demás estados comunitarios mantienen superávit en prácticamente todo el período.

Esta buena marcha de las relaciones económicas entre ambos países se traduce en que España representa para México el primer mercado de Europa y el quinto a nivel mundial; por su parte, México continúa siendo el tercer socio comercial de España en Ibero América, tan sólo detrás de Brasil y Argentina; a nivel mundial, el país azteca es el número 19. En 1997 se cumplieron 20 años desde la reconstitución de las relaciones diplomáticas entre México y España, después de casi cuatro decenios de distanciamiento motivado por cuestiones políticas. En este corto período es mucho lo que se ha avanzado en las relaciones bilaterales, siendo el aspecto económico el más importante.

En las relaciones de comercio bilateral entre España y México en el último decenio se identifican, en tres periodos. El primero abarcaría hasta 1994 y se distingue por lo acontecido hasta 1991, cuando esas relaciones se caracterizan por una escasa y concentrada exportación de productos tradicionales españoles y una concentración también elevada en las importaciones de petróleo. En los años siguientes, hasta la crisis mexicana de finales de 1994, el impulso de la entrada en vigor en 1991 del Tratado de Amistad y Cooperación entre España y México, la firma en 1992 de un Convenio para Evitar la Doble Imposición y el Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones de 1995, se reflejan en una progresiva y diversificada importación de productos españoles con un considerable

¹⁰⁹ Lanzas Molina J. Ramón, Moral Pajares; *Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México* en: Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Agosto del 2000, Pág. 664.

cambio de ser superavitaria desde 1988 pasó a ser deficitario en un amplio margen durante los años de 1993-1994. La segunda etapa —identificada con los años en que se muestra ostensible la crisis (1995-1996)— afectó los intercambios bilaterales, que volvieron a ser favorables para México ante la caída del consumo interno y la consiguiente reducción de las ventas de un amplio espectro de productos españoles muy demandados por la clase media mexicana donde el superávit se mantuvo hasta 1997. El último período, que corresponde al último bienio 1998-1999 a partir del cual la economía mexicana entró en una senda de recuperación, volvió a incurrir en niveles mayores de déficit a los alcanzados anteriores de 1995, con un déficit de 543 y 499 millones de dólares respectivamente.

El comercio bilateral entre México y España ha alcanzado en los últimos años unas cifras muy importantes para ambos países. El nivel más alto se obtuvo en 1991 y 1992, cuando las exportaciones mexicanas alcanzaron los 1,000 millones de dólares consecuencia de la liberalización comercial y el fomento de las exportaciones en la región. Sin embargo este nivel se ha reducido en los años siguientes, incluso en el periodo de la crisis en 1994 que lograron un cierto repunte de 900 millones de dólares. hasta el principal repunte logrado en el 2000 rebasando los niveles de 1991 y 1992, básicamente —tras la formalización del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea en 1997 y el inicio del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en el 2000— España se ha convertido en puente natural para la introducción de productos de la región iberoamericana en el resto de la Unión.

A partir del año 1995 las exportaciones mexicanas al mercado español tienen a diversificarse, rompiendo con la uniformidad anterior que se tradujo en que en 1993 el 82% de las mismas correspondían a petróleo crudo. A pesar de este proceso, existen todavía algunos sectores en los que la demanda tiene una marcada concentración; éste es el caso de la pesca, los alimentos y las bebidas, el textil y la confección, los muebles, los artículos de decoración, los regalos y los artículos de joyería, los productos químicos y farmacéuticos, la industria metálica, el sector eléctrico y electrónico y los electrodomésticos. En este escenario destacan productos como los moluscos, los metales comunes y sus manufacturas o los productos laminados planos de hierro o acero que, mientras que en 1991 su valor de exportación era nulo, en 1999 alcanzaban valores que rondaban los 20 millones de dólares.

Las importaciones de España a México totalizaron 1,430 millones de dólares, ventas influidas por la devaluación de la peseta y por la existencia de financiación preferencial española a sus exportaciones con los recursos de la denominada "Línea el Rey", situación que facilitó la compra de bienes de equipo por los empresarios mexicanos. De la misma su evolución ha sido en zigzag, para 1996, presentaron su principal reducción en 45%, Mientras para 1997 se recuperando superando los \$1,000 millones de dólares e incluso colocándose el nivel más alto que el registrado durante el periodo.

Los productos españoles con una mayor demanda en el mercado mexicano son los libros, los folletos y los impresos, artículos que representan el 7.9% del total importado, y las partes y los accesorios de vehículos automóviles, con el 5.7%. Desde el año 1994 y motivados por la fuerza que está tomando el sector automotriz mexicano, se han puesto en marcha varios programas para potenciar las inversiones españolas en esta industria.

Asimismo destaca la creciente demanda de productos como las partes destinadas a maquinaria, han registrado incrementos importantes a partir de 1996.

En materia turística, es de destacar el Acuerdo de Cooperación Turística entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en Madrid en 1996. Con este instrumento se quiere dedicar una atención especial al desarrollo y posterior ampliación de las relaciones turísticas actualmente existentes y al incremento del turismo entre España y México; además, se pretende facilitar la cooperación interempresarial en este sector.

Según el informe del junio del 2000 sobre la inversión extranjera de España en México, hasta la fecha había 9000 empresas con inversiones españolas en México, siendo España el primer inversor extranjero en México de entre los países de la Unión Europea. Esta afluencia de capital español se debe sobre todo al positivo desarrollo económico del país y a las buenas condiciones de sus infraestructuras; a estas razones se suman la ubicación geográfica y su condición de país miembro del Tratado de Libre Comercio (TLCAN).

Las principales ramas económicas receptoras de inversión española son el manufacturero con el 40% , el comercio de productos no alimenticios al por mayor, con una participación del 22.% del total de la inversión; la prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, con 18% de participación; y las imprentas, editoriales e industrias conexas, con 20%.

La inversión española acumulada en el período 1994-1999 ascendió a 923,692 millones de dólares, cifra que representa el 8.2% de la inversión extranjera directa total aportada por la Unión Europea hacia México.¹¹⁰

¹¹⁰ Datos de SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

México y Finlandia

Finlandia	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	1	2.4	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3
Imp.	56.9	50.6	50.1	66.1	63.5	84.7	100.6	122	175.8	211.7
Saldo	-55.9	-48.2	-48.6	-61.5	-61.6	-83.2	-95.5	-120.3	-167.6	-207.4
Comercio										
Total	57.9	53	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184	216

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.

El Gobierno de México reconoció la independencia de Finlandia en julio de 1920. Se firmó un acuerdo de amistad entre ambos países en 1936 y las relaciones diplomáticas fueron formalizadas el 11 de noviembre de 1949.

Sin embargo las relaciones con Finlandia han permanecido estancadas igual que el conjunto de la Unión Europea, sin embargo la relación se replanteó al inicio de los años noventa. La diferencia entre ambas naciones en cuanto a composición geográfica y demográfica son notables y han influido en la relación.

Concepto	Finlandia	México
Superficie (km ²)	338,000	1,958,000
Población (millones)	5.2	97
PIB (1999, billones de dólares)	128.7	475.1
Crecimiento de PIB (1998-2000)	3.7%	3.7%

Fuente: Embajada de Finlandia en México, 2000.

Dada esta situación México y Finlandia han establecido una serie de acuerdos el cual es muy amplio. La cooperación económica se basa en el acuerdo sobre la Cooperación Económica, Tecnológica y Científica firmado en 1975. Desde el punto de vista de la industria es significativo el acuerdo para evitar la doble tributación que entró en vigor a principios del año 1999. El acuerdo sobre la protección y promoción de inversiones firmado en febrero de 1999 promueve el establecimiento de las empresas y la inversión directa.

El acuerdo refleja el deseo de ambos gobiernos de promover el comercio y las relaciones económicas entre los dos países. El acuerdo entró en vigor en agosto de 2000. La activa cooperación cultural entre los países se basa en el acuerdo cultural firmado en 1982. Los programas de intercambio serán fijados en la acta que se renueva cada cuatro años. Como miembro de la OCDE México ya no forma parte plena del programa finlandés de cooperación para el desarrollo. En 1980 el Gobierno de Finlandia apoyó el desarrollo del sector forestal de México mediante la ayuda de especialistas.

En febrero de 1999 las Secretarías de Recursos Naturales de los dos países firmaron un acuerdo de cooperación en el marco del cual Finlandia participará en el diseño de la estrategia forestal de largo plazo de México para los años 2000-2020. Se firmó un acuerdo

de cooperación tripartita entre Finlandia, México y Guatemala en 1999, para apoyar a comunidades guatemaltecas en la frontera con México con proyectos encaminados para mejorar su producción agrícola y condiciones generales de vida.

Las relaciones políticas entre Finlandia y México son estables y constantes. Desde mediados de 1980 se han activado fuertemente entre otras razones por el acercamiento general del Gobierno de Finlandia hacia América Latina. El Presidente de la República, Sr. Martti Ahtisaari y la Sra. Eeva Ahtisaari realizaron una Visita de Estado a México en febrero de 1999. Fue la primera visita oficial de más alto nivel entre los dos países la cual elevó las relaciones entre los países a un nuevo nivel y creó una base sólida para su posterior desarrollo y profundización, que se plasmaron en la ratificación del actual Tratado de libre comercio con la Unión Europea.¹¹¹

Comercio con México.

La base más concreta de las relaciones entre México y Finlandia la constituye el intercambio comercial y cooperación económica. Existen buenas condiciones para su aumento y diversificación con la apertura del acuerdo de libre comercio, es cada vez mayor el número de empresas finlandesas que han abierto una filial u otra representación en México.

El valor de las exportaciones de México a Finlandia en 1999 y 2000 fueron los niveles más altos con 8.2 y 4.3 millones de dólares, niveles mayores al más alto registrado en 1994 con un monto de 4.6 millones de dólares. Los principales productos de exportación fueron maquinaria y equipos (71%, de los cuales 28% aparatos eléctricos y 20% de autos).

En las importaciones la participación es de mayor trascendencia con montos para 1999 y 2000 de 175 y 211 millones de dólares respectivamente. Los productos principales de importación son la maquinaria industrial (70%, de los cuales 20 % corresponde a productos del sector de telecomunicación) y papel (14,5%). Además del comercio directo las empresas finlandesas que exportan a México vía terceros países.¹¹²

También se están aumentando las inversiones finlandesas a México; siendo la industria manufacturera la de mayor participación (75%), aunque su participación relativa dentro de la Unión hacia México abarque solo el 0.3% del total. Las más grandes son las plantas productoras de Nokia. En México hay 30 empresas finlandesas, de los cuales 16 tiene producción en el país. Además hay aproximadamente 50 empresas tienen un representante en cada localidad estatal para la promoción del comercio y el análisis de inversiones. En México hay 31 empresas subsidiarias, 15 de ellas son fabricantes. Los principales sectores

¹¹¹ La Secretaria de Relaciones Exteriores de México, Sra. Rosario Green visitó Finlandia en noviembre de 1998. Pasaron 34 años después de la visita anterior a nivel del titular de Relaciones Exteriores.

¹¹² Las cifras oficiales de intercambio comercial entre ambos países no reflejan la realidad del mismo debido a que muchos productos finlandeses que ingresan a México son fabricados en subsidiarias ubicadas en Estados Unidos y Canadá, y en otros países de la Unión Europea. El intercambio comercial indirecto es 3 veces mayor al directo.

con participación de la industria finlandesa son en los electrónicos, químicos, metal mecánica y energía.

El interés de las compañías finlandesas hacia México ha aumentado desde que México llegó a ser miembro del TLCAN en 1994. en la actualidad México y la Unión Europea negociaron en 1999 un importante acuerdo de libre comercio que entró en vigor en julio de 2000. el cual esperan completar el cuadro de inversiones que compense el aspecto comercial deficitario que ha mantenido con Finlandia al abrir aún más los mercados a ambas direcciones.

México y Francia

Francia	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	620.7	595.9	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	375.2
Imp.	997.6	1,329.8	1,105.2	1,526.9	979.2	1,019.1	1,182.4	1,429.9	1,393.7	1,466.6
Saldo	-376.9	-733.9	-649.0	-1,009.1	-495.7	-593.2	-752.5	-1,028.5	-1,104.9	-1,091.4
Comercio Total	1,618.2	1,925.7	1,561.4	2,044.6	1,462.6	1,445.0	1,612.3	1,831.4	1,682.5	1,841.9

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

El país galo ase encuentra entre las siete economías más dinámicas del mundo. Su participación en el comercio internacional es sobresaliente, ya que ocupa el cuarto lugar como exportador y el tercer como importador mundial. Además de su gran diversidad económica y de culturas que permiten ser un gran mercado con opciones tanto en el comercio como la inversión, de ahí su importancia como socio comercial para México.

La población de Francia representa el 68% (60 millones) de la población de México y las principales actividades económicas de Francia se vinculan con los servicios, el sector manufacturero y la construcción. Su moneda el Franco es considera dentro de la cesta de monedas que conforman el Euro la de mayor participación después del marco alemán.

Comercio con México.

Los intercambios comerciales entre Francia y México se beneficiaron de la liberalización de la economía mexicana iniciada a partir de 1986 con la adhesión al GATT y se continuó en 1989 con la apertura sistemática de las fronteras. Este proceso culminó en 1994, año en que México era y por todo este periodo el primer cliente en América Latina. México retrocedió al tercer lugar (atrás de Brasil y Argentina) desde 1995, y sigue siendo nuestro tercer proveedor en América Latina (atrás de Brasil y Chile y justo adelante de Argentina). En 1998, y a pesar de haber avanzado cuatro lugares en un año, sólo es nuestro 35° cliente en el mundo, mientras que en 1994 ocupaba el 26° lugar.¹¹³

En 1995, la devaluación, la recesión y la no renovación de los grandes contratos provocaron un repliegue neto de las importaciones francesas, sin que por ello las exportaciones aumentasen, y en 1996, a pesar de que México volvió a encontrar el camino de un crecimiento sostenido, los intercambios se estancaron. El año de 1997 marca la ruptura de esta reducción en las importaciones incrementándose, donde para el 2000 alcanza un monto de 1,466 millones de dólares mientras que las exportaciones en franco receso solo se situaron en el 2000 en 376 millones de dólares, solo con un ligero incremento al de 1999 de 288 millones de dólares. Es por ello que Francia ocupa el tercer lugar de déficit comercial con nuestro país después de Alemania e Italia.

¹¹³ Información de la Embajada de Francia en México, 2000.

Los principales productos importados de Francia en 1999 fueron los bienes de equipo profesional, destinadas en un 95% al sector privado mexicano, los productos químicos, en especial las mezclas y preparados para uso farmacéutico, justo antes de los bienes de consumo corriente, y las refacciones para automóviles, aviones y sus partes, piezas y partes para instalaciones eléctricas, maquinaria y equipo para regular la temperatura. Los productos de la metalurgia han quedado rezagados con una reducción en su participación, así como el sector agro alimenticio. Cabe hacer notar que Francia vende casi la misma cantidad de electrodomésticos en México que en toda América del Sur.

Mientras que las exportaciones mantienen un carácter predominante de los bienes manufacturados. En 1987, el petróleo correspondía al 75% de las exportaciones totales de México, a partir de 1994 fueron constituidas en un 75% por productos manufacturados. La desaparición del sector petróleo, a partir de 1995, fortalece evidentemente la importancia de los bienes manufacturados en nuestras exportaciones; 86% en 1996, 85% en 1997. En 1998 esta parte disminuye debido a la reaparición del petróleo en las exportaciones (3.7 % del total), pero permanece a un nivel elevado 71.4%. Pero la evolución más notable es que los bienes de equipo profesional (dos tercios de los cuales en material de electrónica profesional), destronan ampliamente los motores para Renault como el primer sector de nuestras exportaciones. Enseguida vienen los bienes de consumo corriente (calzado, legumbre y hortalizas frescas) y los equipos electrodomésticos, los semiproductos metálicos y químicos, y finalmente los productos agro alimenticios.

Los principales nichos de mercado se ubican en la exportación de productos pesqueros, alimentos y bebidas, productos textiles y confecciones, muebles, artículos decorativos y regalos, juguetes y auto partes.¹¹⁴

Por otra parte, la liberalización de la legislación en materia de inversiones extranjeras y el proceso de privatización iniciado a principios de los noventa condujeron a las empresas francesas a invertir más ampliamente en México. La crisis de 1995 desaceleró de cualquier forma su esfuerzo que sólo pudo reactivarse a partir del segundo semestre de 1996. Pero las estadísticas mexicanas no dan una idea correcta de la presencia efectiva de la inversión francesa. En realidad las empresas francesas invirtieron directa o indirectamente alrededor de 600 millones de dólares anualmente desde hace dos años. Además el marco jurídico bilateral se encuentra completo hoy día: un convenio de no doble imposición entró en vigor en 1992 y un acuerdo de protección de las inversiones se firmó en noviembre de 1998.

Francia siempre ha ocupado hasta el 1999 el quinto lugar como país inversor en México al tener un acumulado de 1994-1999 de 580 mil millones de dólares. Sin embargo la posición estadística de las inversiones francesas en México, no refleja su presencia real. Francia no es un socio menor de México en materia de inversiones, pero su esfuerzo de implantación es relativamente reciente y, a pesar de las distorsiones estadísticas, permanece más bien arriba que varios de sus competidores.¹¹⁵

¹¹⁴ M. Rossel – P. Aguirre, Pág. 197.

¹¹⁵ Embajada de Francia en México, 2000.

De 1989 a 1994, los flujos de inversión a México se elevaron a 907 millones de dólares, con un incremento del 120%, pero solamente 3.5% de los flujos totales se han registrado en este período, los colocaba en el quinto lugar atrás de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón. Este periodo comprende dos años excepcionales; 181 millones de dólares en 1990 y 501 millones de dólares en 1991. El fortalecimiento durante ese periodo se relaciona directamente con las privatizaciones, y más precisamente con las de Telmex, compañía en la cual France-Télécom (por medio de FCR) invirtió 434 millones de dólares, lo que en aquel entonces representaba más de la cuarta parte de la inversión total.

A partir de 1994, las inversiones en México se elevaba a 1,655 millones de dólares, es decir 3.3% de la inversión total (50,400 millones de dólares) lo que los situaba en el 6° lugar, atrás de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón y Suiza. Para 1998 era del orden de 2,000 millones de dólares.

De hecho, contrariamente a lo que muestran las estadísticas, numerosas empresas francesas se instalaron en México o fortalecieron sus posiciones estos dos últimos años. En 1997, la inversión física total de estas empresas se acerca a los 600 millones de dólares y, en 1998, fue probablemente superior a esta cifra. Tan sólo Carrefour efectuó casi 300 millones de dólares de inversiones nuevas en 1998, mientras que Saint Gobain continua su expansión (95 millones de dólares) y Gaz de France acaba de depositar 100 millones de dólares en el marco del permiso de distribución de gas natural que acaba de obtener para el Valle de México.

Las inversiones francesas se han dirigido especialmente sector de comunicaciones y transportes con 51.6%, la manufacturera con 26.9%, principalmente a los subsectores de sustancias químicas, productos derivados del petróleo, de hule y de plástico (57%), a los productos metálicos, maquinaria y equipo 26.6% y a los productos alimenticios, bebidas y tabaco 11.4%, a los servicios 11.1% destacando los subsectores de servicios profesionales, técnicos y especializados (46.4%), los servicios financieros, de seguros y fianzas 27.7% y servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes y comercio 5.1% el comercio solo recibió el 9.9% y otras áreas el 0.5%.

Contrariamente a sus competidores estadounidenses y sobre todo asiáticos, las empresas francesas han aprovechado muy poco el sistema de maquiladoras, y sólo unas cuantas lo utilizan. Las empresas francesas en México se las encuentra principalmente en los servicios (37%), la industria manufacturera (31%) y el comercio (24%).

Las perspectivas de nuevas inversiones en México son buenas con la privatización de los ferrocarriles, si se encuentra prácticamente terminada en cuanto a la infraestructura existente, deja abierta una nueva opción, la del desarrollo de un tráfico suburbano alrededor de la capital. En el ámbito de las telecomunicaciones para las posiciones orbitales, la telefonía celular o la telefonía local. Además de la comercialización (aprovisionamiento en tarjetas electrónicas, de teléfonos, de diversos equipos o de servicios informáticos).

El sector eléctrico, tomando en cuenta las inversiones por realizar (varios miles de millones de dólares en tres años) para proveedor de equipos. En el sector del gas, Gaz de France acaba de ganar el permiso de distribución de gas natural del Valle de México que exige una

inversión inicial de 100 millones de dólares, y sigue con atención las nuevas licitaciones. Además se pretende otorgar licitaciones en el ámbito del transporte y del almacenamiento de gas. En cuanto a los aeropuertos, GTM forma parte del consorcio que ganó el paquete del sudeste (diez aeropuertos con Cancún como polo principal) y ADP parece estar bien colocado para el próximo paquete (noreste, Tijuana, Puerto Vallarta y Guadalajara).

México y Grecia

Grecia	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	3.7	9.7	5.6	5	8.4	8.9	10.7	9.4	7.6	10.3
Imp.	10.7	21.8	22.8	23.7	10.4	9.7	17.2	6.5	16	29.9
Saldo	-7	-12.1	-17.2	-18.7	-2	-0.8	-6.5	2.9	-8.4	-19.6
Comercio Total	14.4	31.5	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.9	23.5	40.2

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

Esta nación balcánica cuenta con una extensión territorial de 131,990 Km² y la forma de gobierno es la republica. Con una población de 10,600,000 habitantes (1999). Su moneda el Dracma. Está situada en el sureste de Europa, en la confluencia de tres continentes: Asia, África y Europa. Fronteriza con Albania, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bulgaria y Turquía. Tiene más de 2,000 islas y 15,021 Km. de costas; las montañas y el mar son los elementos dominantes del espacio griego. Es un país mediterráneo por excelencia.

Grecia desarrolla una actividad económica un tanto restringida, debido sobre todo a su situación geográfica, que varía entre tantos litorales. El potencial económico esta basado en la agricultura principalmente en productos como la vid, avena, arroz, centeno y tabaco, que casi no tienen significación para la actividad productiva.¹¹⁶

Producto Interno Bruto. 1999	
Distribución por sectores	PIB total %
Agricultura, Silvicultura y Pesca	13.1
Industria	46.2
Servicios	40.7

Fuente :Economist I.U., World Bank, Social Indicators y elaboración REI.

Se destaca el turismo como el principal aportador del PIB, le siguen los servicios y, finalmente, una industria poco establecida. Su PIB en cuanto ha crecimiento se debe mucho al turismo.

¹¹⁶ Información del Eurostat y documentos del Economist I.U. del 2000.

Distribución del Comercio por países. 1999			
Principales clientes	% del total	Principales Proveedores	% del total
1. Alemania	18.4	1. Italia	16.3
2. Italia	11.9	2. Alemania	15.3
3. Reino Unido	6.7	3. Francia	8.7
9. España	2.6	4. Países Bajos	6.3
		7. España	3.7

Fuente: Economist I.U. y elaboración REI.

Las principales relaciones que mantiene Grecia es la propia Unión Europea donde los principales países con quienes realiza comercio es Alemania e Italia. Siendo los principales productos las manufacturas y alimentos.

Principales Productos (Millones de Dólares)			
Exportaciones		Importaciones	
Manufacturas	2.892	Manufacturas	9.391
Alimentos y bebidas	1.033	Bienes capital	5.643
Petróleo	601	Alimentos	3.138

Fuente: Economist I.U., World Bank Tables y elaboración REI.

Comercio con México.

Con relación al comercio con México, este se ha presentado de una manera menos dinámica, en cuanto a los demás países comunitarios. Debido a que las exportaciones son menores que las importaciones, se ha mantenido una balanza deficitaria durante el periodo 1991-2000. Esto a causa de que es el país más alejado (geográficamente) de la Unión Europea y los costos por concepto de fletes y servicios financieros derivan en una elevación sustanciosa de los precios en los bienes y servicios exportable e importables. Además, como se menciona cuenta con una mayor diversidad de mercados hacia Europa Central y del Este, así como los países bálticos y el África del Norte.

Este intercambio comercial mantuvo su nivel más alto en 1992 con 9.7 millones de dólares de exportación y descendiendo a niveles de 5 millones de dólares en 1995, para incrementarse en 1999 a 8.2 millones y reducirse nuevamente en el 2000 a 4.3 millones de dólares. Los principales productos de exportación a Grecia son Cerveza, zinc, vidrio o cristal y sus manufacturas, artículos de tela y tejidos de algodón y fibras vegetales, tequila y

otros aguardientes. Grecia requiere de algunas materias primas para desarrollar más su industria en cuanto a la minería y textiles se refiere.¹¹⁷

Las Importaciones siempre han mantenido un mayor margen que las exportaciones al tener su máximo en 1994 con 23.7 millones de dólares y contrayéndose con la crisis devaluatoria hasta 6.5 millones de dólares en 1998, recuperándose en el 2000 con un nivel de importación cercano a los 30 millones de dólares. Las importaciones mexicanas de Grecia consisten en ciertos productos de materias primas procedentes del sector extractivo, como los minerales no ferrosos, sales y óxidos inorgánicos, para el caso de los textiles, pieles y cueros sin curtir.

Al igual que el comercio la inversión griega hacia México en 1999 solo representa 0.1% del la inversión total de la Unión Europea y esta se situó esencialmente en la industria manufacturera (70%), los servicios financieros (25%) y otros servicios (5%,-servicios comunales y sociales, hoteles y restaurante, profesionales, técnicos y personales-).¹¹⁸

¹¹⁷ SECOFI, con datos del Banco de México.

¹¹⁸ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

México y Los Países Bajos

Países Bajos	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	186.6	163.6	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	-487.7	439.6
Imp.	216.2	240.2	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1
Saldo	-29.6	-76.6	-48.4	-65.7	-40.8	-33.3	-0.2	10.3	162.1	76.5
Comercio										
Total	402.8	403.8	434.8	414.5	395	416.9	523.6	667.1	813.3	802.7

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México
Millones de dólares.

El Reino de los Países Bajos consta de tres partes: Holanda en Europa occidental y las Antillas Neerlandesas y Aruba en el mar Caribe. Holanda, la parte situada en Europa, tiene una superficie de 41,526 km². Limita al norte y al oeste con el Mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica. Holanda es un país muy llano y la cuarta parte de su territorio se halla situada bajo el nivel del mar. De ahí el nombre Países Bajos (*Nederland*) (neder=bajo; land=pais), aunque el país es más conocido en español por el nombre de Holanda. Originalmente éste es el nombre que se ha dado a las dos provincias occidentales, Holanda Septentrional y Holanda Meridional.

La situación geográfica de Holanda a orillas y con sus 15.6 millones de habitantes y un promedio de 459 personas por kilómetro cuadrado. Es uno de los países más densamente poblados del mundo. La lengua oficial es el neerlandés (holandés), pero hay un segundo idioma oficial, el frisón, que es hablado en la provincia de Frisia (norte del país) por unas 400,000 personas.

Holanda ha mantenido durante los últimos cinco años una economía de crecimiento irregular, sin embargo con una inflación controlada (que en promedio no rebasa los cuatro puntos porcentuales) y un alto nivel de comercial intracomunitario en especial con Alemania y Bélgica. Además los sectores económicos más importantes para este país son la industria manufacturera, las comunicaciones y transportes, y la construcción.

Comercio con México.

El comercio con Holanda ha significado un déficit en la balanza comercial de México continua desde 1991 hasta 1997. En los últimos años este ha revertido al alcanzar un superávit comercial en 1999 y 2000 de 162 y 76.5 millones de dólares respectivamente. Con el incremento de las exportaciones a partir de la firma del Acuerdo comercial con la Unión en 1997 ha permitido un mayor dinamismo comercial con este país. En especial que es el principal vínculo para el comercio entre el Alemania, Bélgica y los países Nórdicos.

Los principales productos exportados hacia Holanda fueron el petróleo crudo, ácidos policarbónicos, hormonas naturales o sintéticas, aparatos eléctricos, tejidos de algodón y fibras naturales.

Las importaciones por su parte han permanecido con un ligero estancamiento durante el periodo 1991-2000 con un promedio de 220 millones de dólares, aunque se incrementaron a

partir de 1998 a 300 millones de dólares y para el 2000 alcanzaron los 360 millones de dólares. Los principales productos importados de Holanda son preparados alimenticios especiales, aceites y grasas animales y vegetales, aparatos e instrumentos para la investigación (rayos x y equipo de laboratorio), medicamentos y algunos materiales para la construcción.

La inversión holandesa acumulada durante 1994-1999 asciende a 4,000 mil millones de dólares siendo la principal fuente de inversión de origen europea al representar el 35.4% del total de la Unión. Estas inversiones se sitúan en el sector manufacturero con 44%, el comercio con 26%, los servicios financieros con 20%, los transporte y comunicaciones con 7% y el resto comparten el 3%.¹¹⁹

Además se han confirmado mayores montos de inversión holandesa en sectores como el de alimentos y bebida, calzado y artículos de piel, ferretería y productos básicos y de caucho. Los principales nichos de mercado que se han considerado Holanda son los productos químicos y farmacéuticos, productos textiles y de confección, muebles, auto partes, papel, juguetes, manufacturas de vidrio, artículo de laboratorio y de regalos.¹²⁰

¹¹⁹ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

¹²⁰ Bancomext, El mercado de Europa, 2000.

México e Irlanda.

Irlanda	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	7.8	15	121	111.6	70.5	146.1	113	37.1	67	112.1
Imp.	70.3	179.5	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6
Saldo	-62.5	-164.5	-30.3	-26.1	-110.6	-93	-152.9	-271.4	-262.7	-291.5
Comercio Total	78.1	194.5	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7	515.7

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.

Irlanda es una nación muy pequeña con una extensión de 70,280 mc y una población de 3.6 millones de habitantes. La isla de Irlanda se divide en cuatro provincias: Leinster al este, Munster al sur, Connacht al oeste y Ulster al Norte. Administrativamente la isla se divide en 32 condados. 28 pertenecen a la República de Irlanda y los otros 6 forman Irlanda del Norte. Sus principales ciudades: Dublin (la capital con 900,000 habitantes), Cork, Galway, Limerick, Waterford. Su moneda el Punt (libra irlandesa) se mantiene como una de las principales dentro del sistema del euro.

La economía de Irlanda es una de las más sólidas de la Unión Europea, se ha mantenido estable en los últimos años con un crecimiento del PIB del 9% promedio anual. El alto crecimiento y el casi pleno empleo ha venido generando excedentes en los presupuestos del Estado con los que se ha reducido la deuda nacional y se han invertido en gasto pública y reservas para pensiones. Este crecimiento superior a la capacidad real del país causa que la oferta de recursos y mano de obra cualificada no pueda responder a la gran demanda y por consiguiente genera una subida de los niveles inflacionarios (7% para año 2000).

La renta per cápita alcanza 21,800 dólares (considerada para el año 2,000). Su principal característica es de una nación altamente exportadora, dado que su nivel sobrepasa el 50% de su PIB, mientras que las importaciones alcanzan el 45% del producto. Las principales actividades económicas se enfocan a la agricultura 5%, la industria manufacturera 39%, servicios 56% (en especial en equipos informáticos, y el turismo).

Comercio con México.

A diferencia del alto nivel exportador de Irlanda, la relación con México siempre ha sido deficitaria durante 1991-2000 de manera irregular y en los últimos años ascendente por arriba de 200 millones de dólares y para el 2000 alcanzó los 290 millones de dólares.

Las exportaciones realizadas a Irlanda han sido poco significativas e incluso menores en 1998 y 1999 que mantuvieron niveles de 37 y 67 millones de dólares respectivamente, con un importante incremento para el 2000 a 112 millones de dólares a consecuencias del fin de las negociaciones del TLCUEM y su apertura el 1 de julio. Cabe destacar que las exportaciones realizadas a esta nación son el 98% no petroleras, siendo los principales

productos los aparatos e instrumentos eléctricos, las materias plásticas y resinas, así como materia y equipo de ferretería.

Las importaciones siempre han registrado un incremento constante e incluso durante la crisis de 1994-1995 que tuvieron una ligera reducción, y recuperándose manteniéndose en ascenso a partir de 1997. En promedio se registra 220 millones de dólares entre 1991-1997. Para 1998 y 1999 rebasaron los 300 millones de dólares para el 2000 colocarse en los 400 millones de dólares. Los principales importaciones desde Irlanda corresponde a sus principales industrias como la procesadora de alimentos, cervecera, química, equipos informáticos, ganadería, agricultura, y el turismo.

Las inversiones de Irlanda en nuestro país no corresponde como el comercio, su participación ha sido muy reducida durante el periodo 1994-1998 con una inversión acumulada de 26 mil millones de dólares, que corresponde al 0.2% del total de la Unión Europea en México. Su principal participación recae en las actividades económicas de Manufactura con el 80% la de servicios financieros con 5%, el 4% los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes; los servicios profesionales, técnicos y personales, y el 11% restante lo comparten el comercio, la construcción y los transportes y las telecomunicaciones.¹²¹

¹²¹ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

México e Italia.

Italia	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	170.3	146.7	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222.2
Imp.	624.4	989.3	834.9	1,021.4	771.5	999.1	1,326.0	1,581.1	1,649.4	1,849.4
Saldo	-454.1	-842.6	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.6	-1,399.7	-1,479.1	-1,627.2
Comercio Total	794.7	1,136.0	919.2	1,107.5	968.7	1,139.0	1,599.4	1,762.5	1,819.7	2,071.5

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.

Italia es una república situada al sur de Europa, forma una península la cual divide idealmente en dos partes al Mar Mediterráneo, ocupa una extensión de 301,262 km². Sus fronteras son al norte con Suiza y Austria, al noroeste con Francia, al sur con el Mar Mediterráneo, al este con Eslovenia y Mar Adriático y al oeste con el Mar Mediterráneo. También pertenecen a Italia algunas islas situadas en el Mar Mediterráneo como la isla de Elba, Sardinia y Sicilia y otras más pequeñas. Dentro del territorio italiano se encuentran enclavados estados independientes como San Marino y el Vaticano.

La capital es Roma, que es además la mayor ciudad. Otras ciudades importantes son Milán, Nápoles, Turín, Palermo, Génova, Bologna, Florencia, Bari, Catania y Venecia. El idioma oficial y hablado por la gran mayoría es el Italiano, de la familia de lenguas romances indoeuropeas. También hay zonas donde se habla el Alemán, Francés, Catalán, Croata y Griego entre otros. Con una población de 52 millones de habitantes, donde existe una religión dominante, la religión Católica Romana, practicada por un 84% de la población. Se profesan también otras religiones en menor cuantía, como protestante, musulmana y judía.¹²²

Italia posee pocos recursos naturales, el suelo y las condiciones climáticas son adversas para un buen desarrollo de la agricultura. Tiene muy pocos recursos minerales aunque hay algunos yacimientos de gas natural, petróleo, lignito, sulfuro y pirita; otros depósitos incluyen zinc, mercurio, manganeso y bauxita. Muchos de estos se encuentran en las islas de Sicilia y Sardinia Sin embargo, Italia es rica en varios tipos de piedra para la construcción, posee mármoles de gran calidad y peces de alto valor comercial en las aguas territoriales. La principal actividad económica del país estas representada por la industria, que ha experimentado un crecimiento constante desde finales de la Segunda Guerra Mundial, debido en buena parte a los grandes avances tecnológicos y a la potente organización con que cuenta la micro, pequeña y mediana industria en el país. Además uno de lo principales sectores de la economía que es el turismo que en junto a Grecia forman la cuna de la cultura occidental. La unidad de moneda italiana se denomina lira con una participación mayor en la tasa del euro.¹²³

¹²² Información de la Embajada de Italia en México, 2000.

¹²³ Ibid.

Comercio con México.

La participación de México como socio comercial de Italia ha sido muy dinámica durante el periodo 1991-2000, siendo el cuarto cliente de la Unión Europea y lo cual se refleja en una balanza comercial deficitaria que ha mantenido un constante crecimiento a partir de 1996 rebasando los 1,000 millones de dólares. Las exportaciones realizadas a Italia han mantenido un ligero estancamiento después de la crisis de 1994-1995 que se vieron incrementadas de 86.1 a 197 millones de dólares respectivamente, sin embargo este crecimiento se redujo en 1997 con 139 millones de dólares, ascendiendo y disminuyendo en los años subsecuentes, para 1999 y el 2000 se presentó un ligero incremento de 170 a 222 millones de dólares respectivamente. Este último incremento se debe esencialmente al acuerdo firmado y su ratificación del tratado comercial con la Unión Europea. Entre los principales productos que México exporta a Italia destacan el petróleo crudo, hierro, ácidos de diversos tipos, amoníaco, artículos de tela y tejidos de sed, fibra artificial y de lana.

Por otra parte las importaciones siempre han mantenido un alto dinamismo comercial para nuestro país, dado que estas han mantenido un alto crecimiento llegando a 1994 a los mil millones de dólares, entre 1995 y 1996 se redujo a causa de la crisis a 771 y 991 millones de dólares respectivamente. A partir de 1997 recupero ese dinamismo anterior a 1994 para en el 2000 registrar 1,849 millones de dólares. Este dinamismo siempre se ha presentado ante la demanda nacional de productos industriales; como maquinaria para llenar y lavar recipientes industriales, y sus partes, maquinaria para el trabajo con diversos metales y para la industria textil y sus partes, maquinaria de impulsión mecánica, hornos industriales y productos y partes para laboratorio.

Los principales nichos de mercado para ser aprovechados son los productos frescos, así como textiles y confecciones, calzado y artículos de piel, alimentos y bebidas, artículos decorativos y de regalo, auto partes y las manufacturas de vidrio.¹²⁴

En cuanto a las inversiones italianas en México ha registrado un ligero incremento durante 1994-1998 presentando un acumulado de 107,857 millones de dólares, el cual forma el 1% del total de la inversión de la Unión Europea. Concentrándose en la industria manufacturera con el 86%, los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, servicios profesionales, técnicos y personales con el 9%, y el 5% lo comparten el sector agropecuario, la construcción, el comercio y los transportes y comunicaciones. Hay que mencionar que en lo referente a las inversiones italianas en los servicios financieros es mínima (0.2%) se presentó una reducción durante el periodo en mención.¹²⁵

El inicio del TLCUEM entre ambas regiones, Italia ha sido el único Estado Miembro de la Unión quien ha condicionado tanto en el aspecto político, ante una inconformidad ante su ratificación, además de la imposición de medidas democráticas y de derechos humanos en México para realizar inversiones en él, además de establecer ciertas medidas en el comercio con México, dada la calidad de su intercambio en productos terminados para la industria.

¹²⁴ Bancomext, El mercado de Europa, 2000.

¹²⁵ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

México y Luxemburgo

Luxemburgo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	0	0	0.1	0.3	2.9	2.6	2.7	6.2	5.9	8
Imp.	0	0	3.7	10.2	8	8.5	16.4	16.6	10	17.3
Saldo	0	0	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.7	-10.4	-4.1	-9.3
Comercio										
Total	0	0	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9	25.3

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

El Gran Ducado de Luxemburgo, situado en el corazón de Europa, entre Bélgica, Francia y Alemania, Luxemburgo tiene una superficie de 2.586 km². Su carácter y perspectiva internacionales se ven complementados por el hecho de que un 35% del total de la población del Gran Ducado 423,700 habitantes lo constituyen extranjeros procedentes de la propia Unión Europea. Existe una diversidad de lenguas (Letzerburgués, Alemán, Francés, Inglés) y de concentra las principales religiones (Católicos, Protestantes y Judíos). Es una de las pocas monarquías constitucional como gobierno con instituciones democráticas y gobiernos de coalición formados generalmente por dos de los tres partidos tradicionales, el demócrata-cristiano, el socialista y el liberal. Los tres respaldan el desarrollo de Luxemburgo como centro financiero. Su moneda el Franco Luxemburgués (LuxF) forma parte fundamental en la cesta del Euro al poseer una de las economías más sólidas de Europa¹²⁶

La economía de Luxemburgo la conforma en especial el sector bancario, el cual abarca el 17% del PIB y da empleo a unas 19,000 personas, el 9% de la población activa. Un importante superávit de la balanza de servicios permite equilibrar el déficit de la balanza comercial del Gran Ducado. Dentro de Industria bancaria, también existe una industria de hierro y acero (a base de materia prima importada), industria de alimentos, productos químicos, productos metalúrgicos, servicios de ingeniería, llantas, vidrio, aluminio, telas y tejidos, ropa, productos plásticos, vino. El sector agrícola identifica la diversidad de sus productos como Cebada, avena, patatas, trigo, frutas, uvas, ganado, productos lácteos.

Las credenciales de Luxemburgo como centro financiero multinacional se extienden mucho más allá de los Eurobonos y de los Eurocréditos sindicados. La comunidad financiera del Gran Ducado ofrece una gama completa de servicios comerciales y financieros, tanto al inversionista privado como al institucional. Entre dichos servicios cabe mencionar los depósitos a plazo, las operaciones de cambio, la custodia de valores y metales preciosos, los créditos y la gestión de carteras. Además de los servicios a favor de la clientela privada, los bancos proponen a los inversionistas institucionales servicios especiales tales como: la constitución de sociedades holding y de compañías de reaseguros, la domiciliación y la gestión de fondos de inversión (de conformidad con las directivas europeas), la custodia global y las operaciones fiduciarias.

¹²⁶ Información Europea en: Revista Española, julio del 2000.

El carácter multinacional de Luxemburgo juega un papel especial-mente decisivo en este sector de servicios financieros tan diversos. Cada banco, gracias a sus especialidades y a su habilidad y conocimientos contribuye al éxito del centro financiero de Luxemburgo.

Comercio con México.

Con una actividad productiva basada por un parte los servicios financieros y por otra la industria manufacturera, este pequeño país destaca por la magnitud de su comercio exterior. Sin embargo las relaciones con México han sido ínfimas, e incluso es a partir del segundo año de firmado el Acuerdo de Asociación de 1991 entre México y la Unión Europea que se establecen relaciones formales entre ambos países.

Las exportaciones de México hacia el Gran Ducado han mantenido una baja participación pero con una tendencia ascendente en los últimos cinco años. Es a partir de 1995 que se registra un incremento al ocupar los 2.6 millones de dólares que 1198 se incremento considerablemente al pasar a 6.8 millones de dólares, par después colocarse en el 2000 en 8 millones de dólares. Este principal incremento se ha debido a los ajustes en los planes de cooperación económica y comercial de los acuerdos de 1995, 1997 y el actual Tratado de Libre Comercio. Los principales productos que México exporta a Luxemburgo son material y equipo de ferretería, partes de maquinaria, minerales concentrados y cerveza.

Las importaciones han mantenido una creciente constante al mantener su máximo nivel antes de la crisis de 1994 con 10.2 millones de dólares situación que se redujo ante la situación económica del país al disminuir en 1995 y 1996 en 8 millones de dólares en promedio, para recuperar se y alcanzar su nivele máximo durante el periodo, en 1997 y situarse en 16 millones de dólares con un aligera reducción en 1999 y su recuperación en el 2000, con 10 y 17 millones de dólares respectivamente. Las principales importaciones mexicanas se encuentran constituidas por productos terminados como aparatos eléctricos y equipo radiofónico, preparaciones para el sector farmacéutico, piezas de hierro y acero, además de productos para la agricultura.

La Balanza comercial entre México y Luxemburgo han sido deficitarias con un ligero incremento en los últimos años. Es en 1995 que se da el nivel mínimo en la relación con el 5.9 millones de dólares de saldo recuperándose en 1995 ascendiendo a 13.7 millones de dólares, que posteriormente se redujo hasta 1999 tocar la cifra de 4.1 millones de dólares recuperándose este déficit en el 2000 al ascender a 9.3 millones de dólares.

La inversión extranjera proveniente de Luxemburgo es mínima a comparación de otras naciones europeas, al tener un acumulado durante el periodo 1994-1998 de 43,871 millones de dólares, formando solo el 0.4% del inversión europea. No existe un franco intercambio de inversiones, a pesar que es la potencia financiera europea, esto debido a que no se han ajustado al sistema de inversión internacional, por parte de México y mantener inversiones privilegiadas en la zona del TLCAN. Las montos de inversión de Luxemburgo se encuentra registrados en el sector manufacturero con el 95% y el comercio con el 5% restante.

México y Portugal.

Portugal	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	87.9	135	72.4	60	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	193.7
Imp.	15.9	13	12.2	20.7	18.8	21.6	34.1	43.8	52.2	51.4
Saldo	72	122	60.2	39.3	62.6	35.2	63.2	43.4	128.2	142.3
Comercio										
Total	103.8	148	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131	232.5	245.1

Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares

Portugal está situado en el extremo occidental de Europa, limitando al norte y al este con España, único país con el que tiene frontera, y al oeste y al sur con el Océano Atlántico. Además del territorio continental, posee los archipiélagos de Azores y Madeira, situados en el Océano Atlántico.

El país es fundamentalmente montañoso en el norte, zona tradicionalmente industrial. La región de Lisboa y el valle del Tajo está altamente industrializada mientras que el sur es más agrícola y ganadero. Varios ríos atraviesan Portugal comenzando por el Duero y el Mondego al norte y el Tajo, Guadiana y Sado en el sur.

Tiene una extensión de 91.825 km². y 9,979,800 habitantes. La población activa de Portugal es de 4.6 millones de personas y representa el 48% de la población total del país. La mujer constituye alrededor del 45% de la población activa. La estructura de la población activa por sectores económicos continúa modificándose con un incremento en el número de personas que trabajan en el sector servicios, donde se concentra más del 50% de la población activa total, mientras desciende el número de personas empleadas en la agricultura. La tasa de paro se sitúa en torno al 5.3 %. Este indicador ha mostrado a lo largo del año una evolución muy favorable y desde el inicio de 1998 la tasa de paro mantiene una tendencia al descenso. Su PIB. per. cápita es de 14,205 dólares al año y su Moneda es el Escudo.

Portugal es una democracia parlamentaria desde 1974, año en el que la revolución de abril acabó con el régimen dictatorial existente. La Constitución portuguesa data de abril de 1976, habiendo sido sucesivamente revisada, siendo la última versión de septiembre de 1997. Los órganos de soberanía, definidos por la Constitución portuguesa son: Presidente de la República, Asamblea de la República, Gobierno y Tribunales.

La economía de Portugal ha crecido durante 1999 el 3.1% mientras la inflación se ha frenado (2.9%). El PIB portugués viene creciendo de manera sostenida a un promedio de un 3.5% anual desde mediados de los noventa. Su PIB es prácticamente el mismo que el de Polonia que tiene cuatro veces más habitantes e igual al de Hungría, Eslovaquia y Rumania sumados.¹²⁷

¹²⁷ Guía de negocios en Portugal (1999)

Portugal ocupa el puesto 5º en el índice de adaptación a la economía de la Unión Europea (estabilidad macroeconómica, inflación y déficit público).¹²⁸

El 1 de enero de 1986 Portugal ingresó en la Comunidad Económica Europea, la actual Unión Europea. La pertenencia a la UE ayudó a transformar a Portugal económica, política y socialmente a medida que el país iba paulatinamente aprobando el conjunto de directivas y otras reglamentaciones orientadas a avanzar en el proceso de integración europea.

El compromiso europeo trajo consigo cambios substanciales en la dirección de la política económica, con especial hincapié en conseguir una situación que permitiese lograr un crecimiento no inflacionario en un entorno de libre mercado. Poco a poco, el gobierno eliminó las barreras al comercio y a la circulación de capitales, y creó un clima favorable para los negocios.

Desde su ingreso, Portugal ha sido, y continuará siendo, uno de los mayores beneficiarios de la financiación de la UE bajo el marco de ayuda comunitario. Este dinero ha permitido invertir en infraestructuras, mejorar las instalaciones educativas, mejorar en formación de los trabajadores, apoyar a los agricultores, elevando el nivel de vida y acercándolo a la media europea.

Desde la firma del tratado de Maastricht en 1992, Portugal intensificó sus esfuerzos para estabilizar su economía cuyo resultado ha sido ingresar como país fundador en la UEM el 1 de enero de 1999.

Comercio con México.

Las exportaciones de Portugal corresponde a los bienes de consumo (39.5%), seguido de los bienes de equipamiento (30%) y los intermedios (28.93%). En total 23,136 millones de dólares. Mientras que sus importaciones destacan las de bienes de equipo (38.9% del total importado) y los bienes intermedios (32.3%), y en menor medida se sitúan los bienes de consumo (23.1%). En total 33,521 millones de dólares.

La relación de México con Portugal es muy favorable, es el único país de la Unión con el cual se mantiene un superávit en la balanza comercial. Durante 1991-1998. se ha mantenido constante con un promedio de 60 millones de dólares, exceptuando en 1992 que se registro el nivel más alto de 122 millones de dólares. Como parte fundamental del acuerdo de cooperación comercial alterno al Acuerdo firmado entre México y la Unión Europea en 1991. para 1999 y el 200 este superávit se incremento a su nivel máximo con 128 y 142 millones de dólares respectivamente.

Las exportaciones hacia Portugal han mantenido un alto dinamismo. En 1992 a raíz de la firma del acuerdo de cooperación estas se incrementaron a 135 millones de dólares, reduciéndose en 1994 a 60 millones lo que reflejaba la problemática de subvaluación del peso. Este nivel se incremento hasta alcanzar en 1997 los 97 millones de dólares. Para 1999 se superaron las expectativas de comercio con esa nación al ascender a 180 millones

¹²⁸ De acuerdo The Economist Julio del 2000.

de dólares y rebasar en el 2000 los 200 millones de dólares. Cabe destacar que el principal producto exportado a la región son los hidrocarburos (85% del total), además de fibras textiles y sintéticas, y el café en grano.

Las importaciones de México han sido poco significativas, dada la poca diversidad de la propia actividad económica de Portugal, sin embargo, hay que señalar, dada la localización geográfica de Portugal, es un puerto principal en el envío de mercancías hacia nuestro país por lo cual se mantienen como puente de contacto entre las demás naciones europeas y México. Entre 1991 y 1997 las importaciones permanecerían constante con un promedio de 20 millones de dólares, incluso durante 1994 solo se redujeron a 18 millones de dólares y recuperándose en los años siguientes. Para 1999 se alcanzó el máximo nivel con 52 millones de dólares para disminuir en el 2000, al establecerse ya el tratado y los lineamientos de la relación solo a 51 millones de dólares. Entre los productos importados destacan las piezas y recipientes de acero y hierro, instrumental médico y de laboratorio, material eléctrico y el calzado.

La inversión generada por Portugal en México es poco representativa, en el periodo 1994-1998 mantenían un acumulado de 4,203 millones de dólares. Es el segundo país de la Unión Europea (después de Grecia) que mantienen un bajo nivel de inversión, representando el 0.09% del total de la Inversión proveniente de la Unión. Esta inversión está concentrada en los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, servicios profesionales técnicos y personales con 82%, en la industria manufacturera con el 16% y el comercio solo el 2%.¹²⁹

Con la firma del Tratado se pretende establecer un comercio más formal y de mayores montos con Portugal, pero lo que más se necesita (y se especifica así en el tratado) son mayor inversión provenientes desde y hacia la región. Para ello se pretende seguir la normativa comunitaria, la cual expone que existe en Portugal libertad de establecimiento e igualdad de tratamiento de los inversores no residentes en relación con los residentes. Las empresas extranjeras pueden establecerse como sociedades de derecho portugués o como sucursales de sociedad extranjera, sin que existan a efectos prácticos grandes diferencias en el tratamiento fiscal de ambas. Existe también la figura de las oficinas de representación. al ser una de las principales puertas de acceso a la Unión también debe de mantener un mayor contacto en las relaciones político-económicas entre ambas regiones.¹³⁰

¹²⁹ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

¹³⁰ Bancomext; Consejera comercial; Guía de negocios en Portugal (1999).

México y Reino Unido

Reino Unido	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	227.8	234.3	201.7	267.3	481	531.9	664.2	639	747	870.1
Imp.	500.3	620.9	593	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	1,091.30
Saldo	-272.5	-386.6	-391.3	-439.3	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-221.2
Comercio										
Total	103.8	148	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131	232.5	245.1

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

El Reino Unido constituye la mayor parte de las Islas Británicas, situadas frente a la costa del noroeste de Europa continental. Su nombre completo es Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Gran Bretaña incluye Inglaterra, Gales y Escocia. Su superficie es de aproximadamente 242,500 Km. Con sus 58.4 millones de habitantes, el Reino Unido es el decimosexto país del mundo en cuanto a población. La población ha permanecido relativamente estable en el último decenio pero ha envejecido. En términos relativos, es un país densamente poblado. De los cuatro países que conforman el Reino Unido, Inglaterra tiene la mayor densidad de población y Escocia la menor. Se puede encontrar la mayoría de las religiones del mundo, aunque el país es predominantemente cristiano. Existen grandes comunidades hindúes, judías, musulmanas y sikh, entre otras.

El sistema democrático de gobierno del Reino Unido, de larga data y bien probado, ha proporcionado una notable estabilidad política. El Reino Unido es uno de los 15 Estados miembros de la Unión Europea. Se mantienen estrechos vínculos con muchos otros países, especialmente dentro de la Commonwealth, que enlaza a 53 naciones independientes. Su moneda la Libra esterlina es la segunda después del marco alemán con un alto porcentaje de participación en la cesta del Euro.

El Reino Unido pasó a ser el primer país industrializado del mundo a fines del siglo XVIII y principios del XIX. La riqueza se basaba en la fabricación del hierro y acero, maquinaria pesada y textiles, explotación minera, construcción naval y comercio. El patrón económico e industrial ha cambiado de forma considerable en los últimos años. Al igual que en otras naciones industrializadas, la industria de servicios se ha hecho mucho más importante y ahora representa alrededor de tres cuartas partes de los empleos. Los servicios financieros han crecido junto con otros empresariales y el turismo.

La Ciudad de Londres tiene la mayor concentración de bancos del mundo entero y una de las bolsas más grandes. La industria fabril continúa desempeñando un papel importante y se han desarrollado muchas industrias de tecnología ultramoderna. La explotación de hidrocarburos costa afuera ha ejercido un impacto grande sobre la economía.

El Reino Unido es la quinta nación comercial del mundo, en orden de importancia y, como integrante de la Unión Europea, forma parte del mayor bloque comercial del mundo.

En cuanto a las comunicaciones, hay una red de autopistas y rápidos servicios ferroviarios interurbanos. Los vínculos con el continente europeo se reforzaron con la inauguración del Túnel del Canal de la Mancha, en 1994.

La economía del Reino Unido se basa esencialmente en la empresa privada, que representa el 75% de la producción y casi el 70% de los puestos de trabajo. Algo más del 2% del total de trabajadores británicos se dedica a la agricultura, proporción menor que en cualquier otra nación industrializada importante. Los servicios representan una proporción creciente de la producción, el 65% y la actividad fabril representa el 21%.¹³¹

Al lograr explotar el petróleo y gas natural del Mar del Norte, el Reino Unido ha pasado a ser autosuficiente en materia de energía y estima que continuará siéndolo durante algunos años. Las exportaciones, principalmente a otros países de la CE, equivalen a más del 50% de la producción nacional de petróleo.

En algunos sectores de la economía, a un pequeño número de empresas grandes le corresponde un porcentaje importante de la producción total, en particular en las industrias del automóvil y aeroespacial y de equipo de transporte. A las empresas privadas les corresponde la mayor parte de la actividad de los sectores agrícola, fabril, de la construcción, distribución y servicios financieros y varios. Más de la mitad de los fondos empresariales de inversión son generados en forma interna. Los bancos son la principal fuente de financiación externa, si bien las empresas recurren cada vez más a la financiación mediante capitales accionarios.

Los servicios financieros, de ventas minoristas, turismo y de negocios representan el 65% del producto interno bruto y el 71% del total de puestos de trabajo del Reino Unido. Los servicios han experimentado en general el crecimiento más rápido en las últimas décadas. Sin embargo, al comenzar la recesión, la producción se redujo el 1,7% en 1991 y los gastos en servicios disminuyeron el 2% en términos reales.¹³²

El Reino Unido es un importante centro financiero en el que operan algunos de los principales servicios bancarios, de seguros, navegación, productos básicos, futuros y otros servicios y mercados financieros del mundo. Los mercados de servicios financieros y afines aumentaron y se diversificaron en la última década. El centro de este sector es la agrupación de mercados e instituciones en la llamada "Milla Cuadrada" y sus alrededores, en la Ciudad Londinense. Esta área tiene la mayor concentración de bancos del mundo, el mayor sector de seguros del mundo y el mayor mercado de divisas del mundo

El comercio internacional desempeña un papel esencial en la economía británica. Las exportaciones de bienes y servicios componen alrededor del 25% del producto nacional. El Reino Unido ocupa en el mundo el quinto lugar como país comercial y, en su carácter de miembro de la Comunidad Europea, forma parte del bloque comercial más grande del mundo, que representa el 20% de todo el comercio de mercancías y servicios. Las exportaciones de mercancías y servicios equivalieron en 1999 a más del 25% del PIB. El

¹³¹ Información de la Embajada Británica en México 1999.

¹³² *Ibid.*

país es un importante proveedor de maquinaria, vehículos, productos aeroespaciales, equipo eléctrico y electrónico y productos químicos, además de importante exportador de petróleo.

En 1999, el 82% de las exportaciones y el 77,5% de las importaciones eran manufacturas. Desde mediados de los años 70, el petróleo del Mar del Norte ha efectuado una contribución importante al comercio exterior del Reino Unido; el superávit de la balanza comercial del petróleo en 1999 ascendió a unos 1,200 millones de dólares. La producción alcanzó su punto máximo a mediados de los años 80, cuando las exportaciones de combustibles representaron la quinta parte del total de exportaciones.

El comercio exterior del Reino Unido se realiza principalmente, y en forma creciente, con otras naciones desarrolladas. Más de la mitad de su comercio tiene lugar con otros Estados miembros de la Unión Europea y en 1999 casi dos tercios de las exportaciones británicas se destinaron a Europa Occidental en general. Los países de la Unión Europea representan siete de los diez principales mercados de exportación del Reino Unido y seis de los diez principales proveedores de mercancías al Reino Unido. Alemania es el mayor proveedor del Reino Unido.

Al quedar concluidos los preparativos del Mercado Único Europeo y la creación del Espacio Económico Europeo (EEE) a fines de 1992, se incrementó el comercio británico hacia la Europa Occidental.¹³³

Comercio con México.

El Reino Unido es un mercado cada vez más importante para las exportaciones mexicanas., en especial las no petroleras. Las exportaciones de México hacia el Reino Unido alcanzaron un promedio de 1991 a 1994 de 200 millones de dólares: a consecuencia del problema económico en México en esos años los niveles de exportación se incrementaron hasta rebasar en 1996 los 500 millones de dólares para seguir ascendiendo y situarse en el 2000 en 870 millones de dólares. Las principales exportaciones de México al Reino Unido son: petróleo, instrumentos fotográficos, metales no ferrosos, hilados textiles, hierro, acero y plásticos.¹³⁴

Las importaciones de México hacia el Reino Unido han registrado un mayor dinamismo a partir de 1997 que se situaron en los 915 millones de dólares con una escala ascendente hasta 1999 que se situó en los 1,135 millones de dólares para disminuir ligeramente a los 1, 91 millones de dólares. Los principales productos de estas importaciones son: productos químicos y farmacéuticos, auto partes, equipo de oficina, maquinaria industrial, equipo para generación de electricidad y whisky.¹³⁵

¹³³ El EEE es un mercado único de 18 países de Europa Occidental que representa casi la mitad del comercio mundial y tiene 370 millones de consumidores. Comprende la Unión Europea y miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suecia). Hay libre circulación de mercancías, servicios, capital y personas

¹³⁴ Sección Comercial de la Embajada Británica.

¹³⁵ Ibid.

México ha mantenido un constante déficit con el Reino Unido manejable de 300 millones dólares en un promedio para el periodo 1999. para el 200 este monto se redujo hasta los 221 millones de dólares.

El Reino Unido es considerado un lugar atractivo para inversiones extranjeras debido al hecho de ser miembro de la CE y estar cerca de otros mercados europeos, y de tener un bajo nivel de impuestos de empresas y personales. Además el Gobierno ofrece a las empresas extranjeras los mismos incentivos que a las británicas.

El Reino Unido es el mayor inversionista extranjero directo en México después de los Estados Unidos y el primero en el TLCAN. La inversión británica acumulada en México (por aproximadamente 450 compañías) actualmente asciende a 2,632,242 millones de dólares para el periodo de 1994-1999. lo que corresponde al 23.3% de la inversión proveniente de Europa. Los principales sectores que se concentra esta inversión se localizan en la industria manufacturera con 71%, en los transportes y telecomunicaciones con 19%, el extractivo con 3%, los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales con el 2.9% y el resto comparten el 4%.¹³⁶

¹³⁶ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 2000.

México y Suecia

Suecia	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp.	20.6	26	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5
Imp.	356.5	335.9	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.0
Saldo	-335.9	-309.9	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.9	-1294.5
Comercio Total	377.1	362	282.2	301	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3	1,341.5

*Fuente: SECOFI, con datos de Banco de México.
Millones de dólares.*

Suecia tiene una superficie de 449.964 km² (bosques 54%, montañas 16%, tierra cultivada 8%, lagos y ríos: 9%) y abarca del norte al sur 1,574 Km. Tiene una población de 8,9 millones de habitantes, de los cuales aproximadamente el 85% vive en la mitad meridional del país.). Alrededor del 85% de la población es miembro de la Iglesia Luterana Estatal. Al igual que otros países industrializados. Suecia tiene un bajo índice de natalidad que, en los años 80 y comienzos de los 90 aumentó situando la esperanza de vida en unos 76 años para los varones y 82 para las mujeres. La lengua sueca pertenece a la rama germánica, el sueco (minorías de habla finlandesa y sami o lapona) Su moneda la corona, es poco representativa dentro de la cesta del Euro

Suecia cuenta con ricos recursos de bosques de coníferas, energía hidráulica, mineral de hierro, uranio y otros minerales, pero carece de yacimientos importantes de petróleo y carbón. Las minas de hierro están situadas en la región más septentrional del país, y su producción se destina principalmente al mercado exterior.

A comienzos de este siglo Suecia era fundamentalmente un país de economía agraria, y uno de los más pobres de Europa. Sin embargo, gracias a abundantes reservas de mineral de hierro, madera y energía hidráulica, además de hábiles ingenieros y trabajadores bien adiestrados, el país alcanzó una rápida industrialización que lo transformó en un moderno Estado de bienestar. El crecimiento económico de Suecia fue particularmente rápido durante el periodo de posguerra, hasta mediados de la década de 1970-80, cuando su industria de exportación fue altamente competitiva. Pero en los últimos 20 años el PIB per cápita ha descendido a menos del promedio de los países de la OCDE.

En los primeros años de la década de 1990-2000 Suecia experimentó su más profunda recesión desde los 30. Mediante un amplio programa se puso coto al déficit del erario público –que ascendía a más del 10% del PIB en 1994– y en 1998 se registró un superávit de casi el 2.5% del PIB.

Los sectores basados en alta competencia científica y orientados a la exportación –como las telecomunicaciones y la industria farmacéutica– han registrado la evolución más favorable.

A pesar de su modesta parte en el PIB (22% en 1999) la manufactura sigue desempeñando un papel predominante en las exportaciones suecas. Los productos forestales correspondieron al 14%; los químicos, al 10% (el 4% corresponde a los farmacéuticos), y los productos industriales de metal, maquinaria y equipos, al 55%. Los 20 grupos

manufactureros principales– entre los que se incluyen AGA, ASTRA, Electrolux, Ericsson, Pharmacia, Volvo y SCA– registran cerca de la mitad del volumen total de exportación de mercancías.

La intensidad de Inversión y de competitividad del sector manufacturero de Suecia se cuenta entre las más altas del mundo. Tradicionalmente, los sectores intensivos en capital, como lo son el de productos de papel y pasta de papel y el de productos derivados del hierro, han tenido una gran parte en la producción total de Suecia. Sin embargo, otros productos más sofisticados como los equipos de telecomunicaciones, maquinaria especializada, vehículos a motor y fármacos han venido adquiriendo cada vez más importancia.

Suecia ha sido miembro de la Unión Europea desde 1995, y está obrando por crear una Europa caracterizada por la democracia, la solidaridad y la transparencia. La presidencia sueca de la Unión Europea en el 2001 marcará un nuevo hito en la contribución del país a la actividad de la organización.

La larga tradición de cooperación nórdica se ha convertido ahora en un elemento importante de la política exterior sueca, y se ha ampliado para incluir una colaboración cada vez más estrecha con los Países Bálticos. La finalidad de esta política es contribuir a que la región llegue a ser una parte estable y económicamente próspera de Europa. A los Países Bálticos se les está prestando una considerable aportación al desarrollo, en particular con el fin de ayudarles a prepararse para su adhesión a la UE. Se han desarrollado programas bilaterales de cooperación con el noroeste de Rusia, Polonia y otros países de Europa Central y Oriental. La colaboración regional de índole multilateral se realiza en el ámbito del Consejo de Estados ribereños del Mar Báltico y el Consejo Euro-Ártico.

Comercio con México.

Las relaciones suecas con México han sido deficitarias en la balanza comercial, entre 1991 y 1993 estas se situaron en lo 300 millones en promedio, para 1995 a causa de la crisis de 1994 se redujo el déficit a 170 millones de dólares recuperando su dinamismo a finales del periodo situándose en 1999 en los 675 millones de dólares y en el 2000 a causa del término de las negociaciones del Tratado de Libre comercio con la Unión Europea y a la par del acuerdo firmado con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)¹³⁷ con la cual Suecia mantiene un alto nivel comercial México alcanza su déficit más alto con esta región con 1,294 millones de dólares.

Las exportaciones de México hacia Suecia representa una mínima proporción con el total de la Unión Europea (0.4%) y al igual su crecimiento ha sido mínimo, el mayor monto se obtuvo en 1997 con 52.8 millones de dólares a consecuencia del acuerdo de comercio bilateral firmado con cada país integrante de la Unión. Reduciendo su nivel y estancándose en los 23 millones de dólares en 1999 y 2000, como una falta de promoción de los productos mexicanos en la nueva región y la dinámica en la exportación hacia esta región.

¹³⁷ EFTA por sus siglas en ingles.

Los principales productos exportados son mínimos, el petróleo crudo, el hierro y acero, y algunas piezas de ferretería.

Las importaciones hacia Suecia han permanecido estancadas con 300 millones de dólares en promedio durante el periodo de 1991-1998, situación que se revierte en 1999 al incrementarse a los casi 700 millones de dólares y situarse en el 2000 en los 1,318 millones de dólares como consecuencia del acuerdo de libre comercio y el inicio de las negociaciones con la AELC. La diversidad y cantidad de los productos importados de Suecia se concentran esencialmente en productos manufacturados terminados de altos costos, como automóviles y sus partes, equipo de laboratorio y sus partes, medicamentos y formulas preparadas, partes y piezas de equipo y maquinaria para la industria.

La inversión de Suecia en México aunque es mínima representa altos niveles de tecnología e investigación. Con un acumulado durante 1994-1999 de 298,259 millones de dólares representando el 2.6% de la inversión proveniente de la Unión Europea, esta se concentra en la industria manufacturera con el 71%, los servicios financieros con el 14%, el comercio con el 10%, los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, servicios profesionales, técnicos y personales el 3.6% y los transportes y las telecomunicaciones el restante 1%.¹³⁸

¹³⁸ SECOFI, dirección General de inversión Extranjera, 2000.

2.4 Estructura y Diversificación del Comercio Exterior de México.

2.4.1. La estrategia de la diversificación.

En atención al reconocimiento de México como un país con una gran diversidad económica y comercial requiere de alianzas selectivas y flexibles hacia el exterior. Esto se ha manifestado en una apertura comercial iniciada en los años ochentas establecida en los planteamientos de política económica.

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND 1994-2000) se establecen objetivos como el fortalecer el dialogo político, liberar el comercio e impulsar los mecanismos de cooperación con otras naciones o regiones más allá del continente americano, en busca de un equilibrio en las relaciones internacionales. Así, nuestro país ha resuelto emprender una estrategia de diversificación para aumentar la capacidad de negociación.

Dentro de este contexto, México otorga a Europa un carácter estratégico: es nuestra principal opción para fortalecer nuestros vínculos políticos, económicos, comerciales, culturales y de cooperación, de acuerdo con los objetivos establecidos en el PND.¹³⁹

La Unión Europea por su dimensión en la economía mundial, constituye el mayor mercado del mundo. Sin embargo, la relación comercial de México con ese grupo de países no corresponde a su importancia, ya que las exportaciones mexicanas con ese destino solo cubre 3.6% del total. Durante el periodo de 1990-2000 se registro un estancamiento en las relaciones comerciales, mientras que las exportaciones pasaron de 3,432 a 5,621 millones de dólares en el periodo con un crecimiento de 63%, las importaciones presentaron un crecimiento de 140% al pasar de 6,235 a 14,745 millones de dólares, que representaron un déficit comercial con la región durante todo el periodo, ascendiendo en el 2000 un acumulado de casi los 50,000 millones de dólares.

A diferencia del periodo de los ochenta, en los noventa la composición del comercio presento un cambio estructural gradual a raíz de los acuerdos de cooperación firmado entre México y la Unión Europea a partir de 1991. Como resultado de este proceso en esta década se pasa de estar concentrado en materias primas y petróleo a tener un peso dominante en las manufacturas.

Desde un principio se juzgo que, en el corto plazo, el Acuerdo tendría importantes resultados en el terreno comercial y sería un acicate para rescatar la importancia de la participación relativa que Europa llegó a tener hace más de una década en el comercio exterior de México.¹⁴⁰

¹³⁹ Chen Charpentier, Jorge. Las Relaciones entre México y Europa hoy, en: Revista Mexicana de Política Exterior, SRE, No. 49, Pág. 152.

¹⁴⁰ Armendáriz Etchegaray, Manuel, Antecedentes de la Nueva Relación México-Unión Europea: El Acuerdo de Asociación Económica, concertación Política y cooperación (1997), en: El Mercado de Valores, No. 6 Junio 2000, pag. 31.

La Unión Europea considerada como un mercado de gran relevancia para los productos elaborados en México, se establece en el último acuerdo firmado en 1997, las expectativas del TLCUEM incrementando las ventas a esa región en un 36% al sumar 5,300 millones de dólares en 1999, así mismo las compras de México hacia la Unión, pasaron de 7,800 a 12,700 millones de dólares en el mismo año. No obstante, ambas cifras son muy bajas si se las compara, tanto con las del comercio de México con Estados Unidos, como con las del comercio de la Unión Europea con el resto del mundo.

La importancia del comercio entre países y regiones se valora no solo por los montos de las empresas y ventas, sino también por el tipo de productos que intercambian. En 1993 el 53% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea fue manufactura y la proporción aumentó al 77% durante el 2000. En cambio la participación de los productos agropecuarios, en las mismas fechas, descendió del 4.3% al 3.8%; hasta el momento no han crecido más las exportaciones mexicanas a la Unión debido, principalmente, a la ausencia de un tratado comercial, donde los aranceles o impuestos que se cobran a productos mexicanos entran al territorio europeo con montos altos a los pagados por otros países, como se ha mencionado en los casos de las colonias europeas de África y el Pacífico o incluso la Europa Central y del Este.

Importaciones de manufacturas de la UE
(Miles de Millones de dólares, 1999)



Importaciones agropecuarias de la UE
(Miles de Millones de dólares, 1999)



*Posición como proveedor de la UE. Estos países no cuentan con acuerdos comerciales con la UE.

Fuente: Secretaría de Economía con datos del EUROSTA

A fin de obtener condiciones adecuadas de acceso de los productos mexicanos en los mercados externos, el gobierno emprendió numerosas medidas que incluían negociaciones para eliminar barreras arancelarias y no arancelaria. Con la firma de tratados de libre comercio se ha establecido un marco preferencial en países cuyos mercados son atractivos para los exportadores mexicanos.¹⁴¹

¹⁴¹ Gómez Arnulfo, R. Las relaciones económicas de México con la Unión Europea en Revista de Comercio Exterior, noviembre de 1999. Pág. 983.

La importancia del Tratado de Libre Comercio México y la Unión Europea (TLCUEM), se establece en que permitirá que los productos mexicanos compitan "en igualdad de condiciones", pero esencialmente se verán reflejados en los costos por concepto de arancel. Productos mexicanos que compiten con éxito en el mercado de Estados Unidos, no lo hacen en los de la Unión Europea, a causa de los aranceles.

Lugar de los productos Mexicanos en el mercado de	Estados Unidos	Unión Europea
Conductores	1	21
Electrodomésticos	1	18
Productos de vidrio	1	20
Textil y vestido	1	59
Agropecuario	2	32
Cerveza	2	3
Auto partes	3	18
Fibras	3	20
Productos cerámicos	3	21
Siderurgia	4	26
Plásticos	5	25
Químicos	6	25

Fuente SECOFI con datos del USDOC y Eurostat, 1999.

Productos en los que México se ha convertido en el primer proveedor del mercado estadounidense, como son los electrodomésticos, productos de vidrio, textiles y vestido, ocupan bajísimos lugares en los mercados de la Unión Europea.

2.4.2. El papel de las exportaciones.

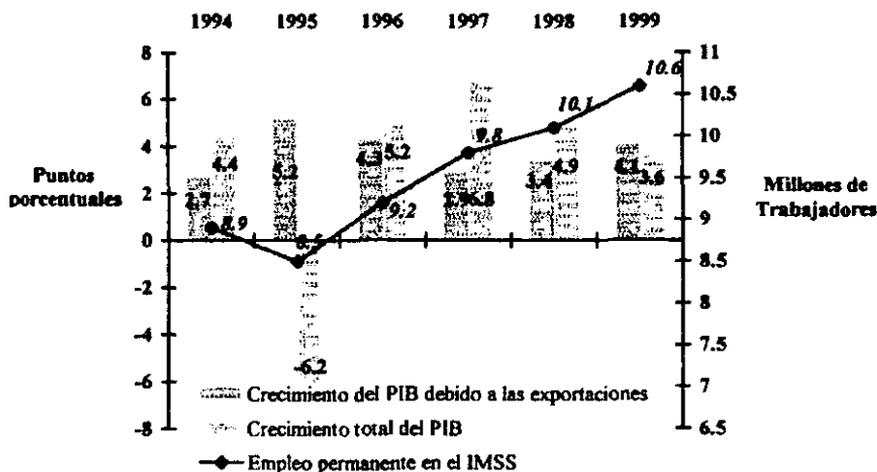
Desde que México abrió su economía, con el ingreso al GATT (actual OMC) en 1986, sus exportaciones no petroleras comenzaron a incrementarse en formas significativas, pasaron de 15,500 millones de dólares a 23,900 millones de dólares en tan solo dos años. Para 1993 antes de la entrada en vigor del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, esas ventas ya sumaban 44,000 millones de dólares. En la actualidad tras de seis años la cifra aumento a 126,7000 millones de dólares.

La evolución de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos ha sido aun más favorable, debido a que es un mercado individual más grande del mundo y que el TLCAN provee de un mayor marco de preferencia; sin embargo, las exportaciones hacia Canadá han registrado un ligero retroceso de 30.4% durante los tres últimos años, como consecuencia de una mayor participación del mercado estadounidense. Las exportaciones mexicanas realizadas a otros países con los que se tienen tratados se han incrementado, pero en una proporción mucho menor, con excepción de la centroamericanas. Es por ello que el análisis y el desarrollo de mecanismos para el intercambio comercial se basa en los niveles de exportación que México ha adquirido con otros países y la concentración de ellas hacia los Estados Unidos.

La estructura de las exportaciones hacia la Unión Europea, al igual que las efectuadas a América del Norte, están muy concentradas en unos cuantos productos, por lo que las diez principales fracciones arancelarias abarcaron 41.8% de las ventas en 1998, así, los productos automovilísticos se constituyeron como el principal bien de exportación (17.2%), seguido del petróleo (15.6%), las partes y los accesorios para maquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%).¹⁴²

Sin duda una de las variables fundamentales es aumentar los niveles de exportación para proporcionar un mayor numero de empleos y una mejora en los salarios. A partir de la crisis de 1995 se busco como una válvula de escape a la contracción del mercado interno los tratados de libre comercio suscritos por México. Esto permitió por una parte incrementar y consolidar el esquema exportador de nuestro país alentado a muchas empresas continuar funcionando y creciendo; y por otra incrementar los niveles de empleo y salario en empresas involucradas con este sector.

Prueba de ello, es el periodo de septiembre de 1995 a diciembre de 1999 se crearon 3 millones de empleo de los cuales el 50% se concentraron en empresas que exportan, además que otorgaron salarios altos. En 1999, las compañías que vendieron más del 60% de su producción al exterior, pagaron salarios superiores en un 39% y las que exportaron más del 80% lo hicieron hasta en un 64%.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de la SHCP e IMSS

¹⁴² Ibid.

2.4.3. La estrategia de un Tratado de Libre Comercio.

El acuerdo firmado en noviembre de 1999 entre México y la Unión Europea, es el resultado de un año de negociaciones que condujeron al establecimiento de un texto del tratado de libre comercio, que forma parte de un pacto más amplio que se denomina Acuerdo Económico, Político y de Cooperación, signado en diciembre de 1997.

Se habla de un acuerdo comercial de un gran alcance para los mexicanos que abre grandes oportunidades de intercambio e inversión. No obstante, es importante recordar que cuando se negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá, el ímpetu generó expectativas superiores a las que podían alcanzarse de forma real; se omitió la mención del verdadero alcance para los diferentes sectores que participan en la economía, así como sus posibles riesgos. Por ello, ante una nueva experiencia comercial de gran envergadura es importante ponderar el alcance del acuerdo con la Unión Europea.

El acercamiento a Europa es significativo porque puede reducir la extrema dependencia comercial que tiene México de Estados Unidos. Más del 80% de las exportaciones e importaciones actualmente se concentran con el país vecino del norte, una proporción mayor que la de cualquier otra nación. Ello implica que dependemos de manera extraordinaria de las fluctuaciones de la economía estadounidense y explica porqué hoy en día la prensa y los medios financieros están tan pendientes de los movimientos de las tasas de interés que marca el Federal Reserve Bank. Un incremento de uno por ciento de la tasa puede implicar una baja fuerte en la demanda de productos mexicanos y, por consiguiente, una caída muy perjudicial en las exportaciones.

Para evitar una dependencia comercial y financiera tan absoluta como la que rige hoy en día, lo más conveniente para la economía nacional es, por consiguiente, alcanzar un mayor grado de diversificación comercial. Todavía hoy en día el comercio con Europa no es muy dinámico (el rubro más importante es el de las exportaciones petroleras) se espera que ello puede y debe cambiar, logrando oportunidades un intercambio diverso para un aumento de las exportaciones transatlánticas del país. Por otra parte, en la medida que aumente no sólo el comercio sino también las inversiones europeas (que ya son muy considerables en muchas ramas de la industria, comercio y banca) podrá disminuir gradualmente la dependencia financiera de México con respecto a Wall Street y Washington.

No se puede negar que existe un esfuerzo real en la estrategia de diversificación comercial de México y en la posibilidad de atraer capitales foráneos. Sin embargo, resulta evidente que los Estados Unidos de América, no permitirán ceder la preeminencia económica que tienen en su frontera sur, sobre todo cuando el TLCAN, les ha brindado una posición económico-comercial indiscutible.

Los mecanismos utilizados por el gobierno mexicano había utilizado para eliminar los obstáculos a las exportaciones no han sido complementados con una difusión adecuada de los nichos promisorios en esos mercados ni con medidas de promoción adecuadas.

Más aún, en México la Unión Europea es sinónimo de oportunidades poco exploradas, de la que muchos consideran pero en realidad solo algunos conocen. En este sentido, dicho bloque, sus países miembros, su historia y su realidad específica es poco conocida. La banca mexicana de segundo piso, en éste caso el BANCOMEXT, lleva a cabo una tarea de promoción de la oferta exportable, en países de la Unión Europea. Su esfuerzo, aunque loable, como lo dan a conocer los diversos medios, resulta insuficiente.

Sin embargo, la empresa con una seria estrategia de penetración en el viejo continente debe tener presencia propia. Al respecto varias firmas de consultoría trabajan ya con empresas de diferentes tipos que desean incursionar en lo económico-comercial de la Unión.

Por otro lado, sería injusto negar que México al establecer la zona de libre cambio, mejora sus condiciones previas de acceso al mercado de la Unión Europea. Por su lado, las inversiones europeas podrán tener un marco jurídico de mayor certidumbre en México, que adicionalmente podría beneficiarse de la posibilidad de acceder al mercado estadounidense, al centroamericano, al G-3 o al México-Chile, vía los tratados comerciales suscritos por nuestros país.

La Unión Europea podría generar mejores empleos, para el sector industrial. No obstante, su sector agrícola muy probablemente presentara dos cuestionamientos al campo mexicano. Primero si alguien tiene experiencia en fomentar el crédito agrícola para pequeños productores y comunidades rurales son los europeos, lo cual puede ofrecer muchas lecciones de interés para el abandonado sector agrario mexicano. Y segundo su altamente protegido sector agrícola probablemente no dejará crecer al campo mexicano con recursos propios. A su vez, es sabido que la Unión Europea es extraordinariamente exigente en materia de normas ecológicas, por lo que su influencia solamente puede ser benéfica en el largo plazo.

Es importante notar -como lo hace Manuel López Blanco, embajador de la Unión Europea- que se ha hecho un esfuerzo considerable por establecer reglas de origen en el tratado comercial que aseguren que los productos mexicanos enviados a Europa tengan mayor contenido local (un mayor grado de valor agregado nacional), lo que beneficiará a las industrias intermedias mexicanas y no solamente a las maquiladoras.

Ello, evidentemente, ha provocado numerosos conflictos, especialmente con empresas controladas por capitales estadounidenses, pero eso era inevitable y saludable a la vez. Para Estados Unidos el modelo maquilador es idóneo, pero para México -en el largo plazo- éste modelo no ofrece el mejor camino hacia la recomposición de las cadenas productivas industriales.

Otra faceta innovadora del acuerdo con Europa es que incluye una serie de cláusulas referentes al diálogo político entre ambas partes, con ofrecimiento de programas de cooperación. Estos consistirán esencialmente en apoyos financieros tanto para el comercio como para proyectos de desarrollo en los que estarían interesadas empresas europeas. Pero a ello se agrega el marcado interés que tienen los habitantes de la Unión Europea en impulsar programas de tipo ecológico, hidráulico y de desarrollo rural en el Tercer Mundo.

El relativo atraso que conoce México en sus relaciones con la Unión Europea no se ha debido a un descuido mexicano, sino esencialmente a la falta de interés, casi histórica, de los europeos en un país latinoamericano tan cercano, hoy más que nunca los Estados Unidos.

A lo largo de casi dos décadas, como hemos visto, ambas partes han intentado introducir en la agenda los temas en los que había mayores intereses y expectativas --comercio e inversión y, más recientemente, democratización--, pero estos intentos se han visto frustrados por condicionantes estructurales que abarcan desde la posición de las partes en las relaciones Norte-Sur hasta sus respectivas políticas exteriores y de desarrollo. México, por ello, no ha sido ajeno al limitado, tradicional y asimétrico modelo de relaciones con el que la Unión Europea se ha vinculado a otros países "no asociados" de Asia y América Latina.

Por parte de México, el principal objetivo ha sido superar las asimetrías de las relaciones comerciales mediante el acceso al mercado europeo; y por parte de la Unión Europea, la mejora de las condiciones de inversión para sus empresas, incluyendo un posible acceso a sectores estratégicos como los recursos naturales. Sin embargo, la Unión Europea se resistió a modificar su jerarquía de preferencias comerciales con el exterior y su política de desarrollo, en cuyos peñaños más bajos se encontraba México, y ha mantenido barreras difíciles de franquear frente a muchas de sus exportaciones. Y por parte de México, el acceso a los recursos naturales y el régimen de la inversión extranjera directa (IED) fueron cuestiones tabú para una política exterior y una estrategia de desarrollo de corte nacionalista, que sólo a principios de los años noventa se comienza a definir y ser sustituida por una estrategia de apertura al exterior.

Desde la perspectiva europea, el factor TLC es sin lugar a dudas el más importante. El renovado atractivo de México para las empresas europeas no se encuentra sólo en el vasto mercado emergente que representan sus casi 100 millones de consumidores, ni en las oportunidades abiertas por el proceso de privatización, que afecta a sectores antes cerrados como los hidrocarburos, las telecomunicaciones o los transportes. Al incorporarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México se ha transformado en una atractiva plataforma de acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Las expectativas de crecimiento del mercado doméstico y de las exportaciones a estos países, unidas a las estrictas reglas de origen definidas en el TLCAN, son factores que contribuyen a aumentar los flujos de IED europea y los intercambios comerciales; y al mismo tiempo, demandan un nuevo marco de relación entre México y la Unión Europea que, a diferencia del pasado, abarque el comercio y la inversión, impidiendo que las empresas europeas en México se encuentren en situación de desventaja respecto a sus socios en el TLCAN.

CAPITULO III

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA



La firma del Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea el 23 de marzo del 2000, representa una gran oportunidad comercial para México. Esta región compuesta por 15 países miembros, es considerada la mayor potencia comercial del mundo y por su amplitud y nuevas posibilidades de cooperación científica, tecnológica y comercial, representa una alternativa clave para el crecimiento y el fortalecimiento de la competitividad nacional.

“El Acuerdo de Libre Comercio dará un nuevo equilibrio a nuestros vínculos productivos con el mundo, diversificará los mercados para los productos mexicanos y ampliará los bienes y servicios a nuestro alcance...el aspecto más trascendental del acuerdo es que implicará la creación de más y mejores empleos para los mexicanos”¹⁴³.

Es innegable la situación y las perspectivas que emprende México ante la firma del acuerdo, en especial el comercio exterior. La suscripción del Acuerdo con la Unión Europea va a potenciar el nivel de crecimiento de ambas regiones y mejorar el nivel de cooperación y desarrollo. La búsqueda de nuevos espacios que diversifiquen nuestras relaciones, es una necesidad ante la dependencia económica que se mantienen con los Estados Unidos.

El esfuerzo para establecer una relación más estrecha con Europa debe ser entendido en el marco de la política diversificadora de las relaciones de México con el exterior.¹⁴⁴

3.1 El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, un Tratado Económico, Político y Social.

Es a partir de la última década que México emprende diversos acercamientos diplomáticos ante la Unión Europea. El Acuerdo de Cooperación de 1991 fué el término de un estancamiento e incluso ausentismo de la relación entre ambas regiones desde el acuerdo de 1975, y permitió el comienzo de un conjunto de nuevas relaciones directas a Europa, a nivel multilateral como bilateral.

¹⁴³ Mensaje pronunciado por el DR. Ernesto Zedillo, Presidente de México, con motivo de la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea. 24 de noviembre de 1999.

¹⁴⁴ Green Rosario, La agenda política y de cooperación en la nueva relación entre México y Europa, en: El Mercado de Valores, No. 6 Junio del 2000, Pág. 4.

La acción internacional de México se ha enriquecido significativamente debido a la diplomacia mexicana parlamentaria. La participación internacional parlamentaria, en especial la del Senado, en materia de política exterior ha contribuido a consolidar el papel de México en el mundo. Algunos de los aspectos destacados de la actividad parlamentaria a nivel internacional son, entre otros, la obtención de seis asientos como observador permanente en la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa, y la creación de mecanismos institucionales de diálogo y cooperación con el Parlamento Europeo.¹⁴⁵

La presencia de legisladores mexicanos en foros europeos ha abierto un canal de diálogo y entendimiento recíproco de nuestra respectivas sociedades.¹⁴⁶

Sin embargo, México siempre pugna por incrementar su cooperación y fortalecer su relación comercial. Al firmar la Unión Europea el segundo Acuerdo de Cooperación en 1991 denominado de "Tercera Generación", el tema comercial fue rechazado por los europeos de acuerdo con su política común que no favorece los acuerdos particulares con países, sino con esquemas propiamente regionales que posteriormente pudiese individualizarse. Lo único que se aceptó fue el compromiso de una consulta previa en el caso de medidas de política comercial que, en la práctica, sirvió como una señal para identificar en los medios europeos a México como un aspirante a desarrollar vínculos más estrechos en materia comercial.

Tras la firma del TLCAN (1994) la amenaza de una guerra comercial preocupó tanto a los Estados Unidos como a la Unión Europea, donde existió el consenso en la renovación del esquema trasatlántico, en especial de las reformas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). México en ese entonces presentaba características distintas a las del resto de América Latina por el solo hecho de haber formado parte del TLCAN. Para México, el comercio era fundamental en el nuevo arreglo y si no se daba entendimiento en ese región, la Unión Europea sabía, anticipadamente, que no sería posible el nuevo acuerdo.¹⁴⁷

En efecto los empresarios europeos observaban como México otorgaba concesiones preferenciales a los competidores de la Unión Europea (Estados Unidos y Japón), y que se verían desplazados del mercado mexicano. Además la situación de nuestro país como trampolín para acudir al mercado más grande les parecía atractivo. Bajo estos términos México, ahora sí, platearon un acercamiento con el país.

3.1.1. El Proceso de Negociación .

La nueva relación de México con la Unión Europea se define en el compromiso alcanzado el 2 de mayo de 1995, para emprender la negociación conforme a los tres principales pilares:

¹⁴⁵ Solana, Fernando. Relaciones Parlamentarias entre México y Europa. En: El Mercado de valores, No. 7 julio del 2000, Pág. 3.

¹⁴⁶ Ibid., Pág. 7.

¹⁴⁷ Armendáriz, Pág. 24.

- i. *Político*. El Acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de paz, la seguridad y el desarrollo regional.
- ii. *Económico – Comercial*. El Acuerdo Global sentó las bases para la creación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión europea. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial, promueve las complementariedades en el sector agrícola, y otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras del gobierno y la solución de controversias.
- iii. *Profundización de la Cooperación*. El Acuerdo Global prevé la posibilidad de actuar en 29 sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación, lucha contra las drogas, asuntos sociales y de superación de la pobreza, refugiados, derechos humanos y democracia.

Las negociaciones del Acuerdo formaron parte de un proceso amplio y complejo entre ambas regiones. A partir del 2 de mayo de 1995 al 24 de noviembre de 1999, fecha en que concluyeron dichas negociaciones, se establecieron diversos lineamientos en los tres principales pilares, conformando tres etapas.

Primera Etapa: definición de mandatos y prenegociación (2 de mayo de 1995 al 10 de junio de 1997)¹⁴⁸

A partir de la firma de la Declaración Conjunta Solemne, México y la Unión Europea iniciaron un intenso proceso en la definición para la negociación, mediante consultas informales y negociaciones internas. Este proceso tuvo como primer objetivo el sintonizar ambas posturas lo suficiente como para llegar a un campo común en el cual negociar un nuevo acuerdo de asociación que reemplazará al Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991. Este largo período duro cerca de dos años y estuvo marcado por un constante debate sobre la inclusión de la liberalización comercial en las negociaciones.

Segunda Etapa: negociación y firma del Acuerdo Global (10 de junio de 1997 al 8 de diciembre de 1997)¹⁴⁹

Los días 10 y 11 de junio, con las negociaciones en Bruselas, Bélgica, del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (El Acuerdo Global), se abrió una nueva etapa en la asociación entre ambas regiones. En esa ocasión se negociaron tres instrumentos principales del acuerdo: (1) Un Acuerdo Global sobre aspectos políticos, de cooperación y comercio, (2) Un Acuerdo Interino que permitiría negociar posteriormente un Acuerdo de Libre Comercio antes de que el Acuerdo Global fuese

¹⁴⁸ López Roldán, Mario. El Acuerdo de Libre Comercio México-UE: Una Asociación sin precedentes. En: El Mercado de Valores, no. 7 Julio del 2000, Pág. 27.

¹⁴⁹ Ibid.

ratificado por los parlamentos nacionales de la Unión Europea y México, y (3) Un protocolo de servicios necesarios para la Comisión Europea pudiese negociar la liberalización de este sector en nombre de los Estados Miembros de la Unión. Una vez concluidas las negociaciones los acuerdos pasaron por un proceso de limpieza técnica y de traducción que desembocó en la firma del Acuerdo Global y el Acuerdo Interino en Bruselas el 8 de diciembre de 1997.

Tercera Etapa: Negociaciones y firma del Tratado de Libre Comercio (9 de noviembre de 1998 al 23 de marzo del 2000)

El 9 de noviembre de 1998 tuvo lugar en México la primera ronda de negociaciones sobre libre comercio y cuestiones relacionadas entre México y la Unión Europea. Para ello se estableció un Grupo Negociador que intervino como foro en el cual además de la toma de decisiones también es el encargado de la coordinación. El Grupo Negociador también trata ciertos aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimientos de comités técnicos. En él participan las delegaciones de México y la Comisión Europea con la presencia de representantes de los Estados Miembros. Asimismo, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar la información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del Grupo Negociador. De esta manera, el primer Grupo técnico "Acceso a Mercados" trata todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo lo relacionado con el comercio de "Servicios y Movimientos de Capital" (incluye inversión extranjera directa) y, el tercero "Otros", (los temas de Compras Públicas, Competencia, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Excepciones Generales y Practicas desleales.)¹⁵⁰

A solicitud del Grupo Negociador, los expertos se pueden reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces sea necesario. El Grupo Negociador sesiona al principio y al final de cada ronda. A nivel de coordinadores, se puede reunir cuando se requiera durante los periodos entre ronda y ronda para intentar resolver problemas que se presentan en los grupos técnicos.

Cronología (I) del Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea	
8 de diciembre de 1997	México y la UE firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y un Acta Final.
23 de abril de 1998	El Senado mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino
13 de mayo de 1998	El Parlamento europeo aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino.
1 de julio de 1998	Entra en vigor el Acuerdo Interino.
14 de julio de 1998	Se instalan el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales.
<i>Fuente: Secretaría de Economía, Misión de México ante la Unión europea, 2000.</i>	

¹⁵⁰ Secretaría de Economía, Misión de México ante la Unión Europea.

Las negociaciones para el establecimiento del TLCUEM se hincaron el 14 de julio de 1999, en la ciudad de Bruselas Bélgica, con una reunión entre los Secretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio y Fomento Industrial, Rosario Green Macías y Herminio Blanco Mendoza, respectivamente y el vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, el presidente en turno del Consejo Europeo de Ministros, Wolfgang Schäussel y los ministros de Asuntos Exteriores de los Estados Miembros de la Unión Europea.

De noviembre de 1998 a noviembre de 1999 se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D.F. y Bruselas Bélgica.

Resultados de la primera ronda.

Del 9 al 13 de noviembre, en la Ciudad de México, se celebró la primera reunión técnica de negociación del TLC México- UE. Durante la primera reunión, las Partes intercambiaron propuestas de textos de: Comercio de bienes; Reglas de Origen, Salvaguardas, Normas técnicas, Practicas desleales, Servicios, Movimientos de Capital y Pagos, Competencia, Compras de gobierno, Propiedad intelectual y Solución de controversias.

Resultados de la segunda ronda.

El avance logrado en esta ronda, celebrada en Bruselas del 18 al 22 de enero; se acordó llevar a cabo el intercambio de listas de desgravación arancelaria durante la tercera ronda, y para ello, se establecieron los parámetros de liberalización. También se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos que presentaban menos problemas como competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

Resultados de la tercera ronda.

Se llevo a cabo en Brusela, del 8 al 12 de marzo, se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria en lo referente al sector industrial y agropecuario así como de reglas de origen específicas. Respecto de este último tema, se logro un avanzar en la consolidación del texto (incluyendo definiciones). En normas de competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se dejaron casi concluidos los capítulos.¹⁵¹

Resultados de la cuarta ronda.

Los principales problemas surgieron a partir de esta ronda, llevada a cabo en la Ciudad de México del 12 al 16 de abril, donde las partes se enfrentaron con lo que representaron la mayor dificultad: la llamada *paridad TLCAN* en la desgravación de comercio de bienes industriales. La intención de la Unión Europea en conseguir liberalizar al acceso de sus exportaciones industriales a la par que los Estados Unidos en el año 2003. Para México, el costo social de abrir el mercado de productos industriales por completo a Estados Unidos, Canadá y Europa, al mismo tiempo, era demasiado alto, en especial para las pequeñas y medianas empresas nacionales.

¹⁵¹ Gazcon Felipe; Concluye tercera ronda de negociaciones México.-UE, en: El Financiero, 13 de marzo de 1999, Pág. 7.

Además de los textos de acceso a mercados, se analizaron medidas sanitarias y fitosanitarias, los capítulos de controversias y se continuó la revisión de ofertas en las reglas de origen específicas, así como las relativas a aranceles, tanto de productos agropecuarios como industriales.

Los informantes de la Unión Europea señalaron que el mayor interés de sus delegados se centra en la negociación en torno a la desgravación de aranceles en manufacturas, el cual representa el 92% del comercio de mercancías. Por consiguiente afirmaron que no les interesa tanto la desgravación del comercio de productos agropecuario, a pesar de toda la polémica que hay en torno al tema por los subsidios, toda vez que el comercio en esta rama apenas significa 8% del intercambio total de bienes.¹⁵²

Resultados de la quinta ronda.

Durante la cuarta ronda de negociaciones la postura inflexible de la Unión Europea amenazó con interrumpir las negociaciones y buscar otro mandato del consejo. La cuarta ronda de negociaciones parece encontrarse en punto muerto; de acuerdo a los argumentos de Jaime Zabudovsky, embajador de México ante la Unión Europea, calificó de “muy agresivos” a sus contrapartes. Mientras que los integrantes de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) y el sector industrial mencionaban de un *impasse* generado por la frialdad de los europeos y su exigencia de una desgravación arancelaria del 80% de sus mercancías.¹⁵³

Antes del inicio de la quinta ronda, programada del 17 al 21 de mayo, México presentó una nueva propuesta de una liberalización de un 60% del mercado de las exportaciones industriales comunitarias para el 2003 y el resto en fases hasta el 2007, pero reduciendo considerablemente los aranceles aplicados a los productos europeos que no se liberalizarían en el 2003. La nueva oferta desbloqueó las negociaciones sobre el mismo asunto.¹⁵⁴

En los grupos de competencia y propiedad intelectual, se finalizaron las discusiones técnicas. En materia de agricultura se intercambia información sobre los principales intereses de acceso de ambas partes, tema muy delicado por la Política Agrícola Común (PAC). El texto de normas y compras de sector público y en materia de servicios e inversión se continuo con el trabajo técnico, es decir las propuestas de diversas fracciones arancelarias y su grado de desgravación, que en las próximas rondas se iniciaría la discusión sectorial. Una parte importante, en lo concerniente a solución de controversias, se logro un mecanismo moderno con reglas y procedimientos que establecen los tiempos y modos de operación de los paneles de ambas regiones para la solución de controversias y problemas derivados del acuerdo comercial.

¹⁵² Gazcón Felipe, Inflexible la Unión Europea; exige rápida apertura de 80% del comercio en México, en: El Financiero, 13 de abril de 1999, Pág. 11.

¹⁵³ Gazcón Felipe y Becerril Isabel, Impasse en las pláticas comerciales México-UE. En: El Financiero, 15 de abril de 1999, Pág. 12 y 13.

¹⁵⁴ López Roldan, Mario, Pág. 28.

Resultados de la sexta ronda.

Se realizó del 16 al 22 de junio en la Ciudad de México, se registraron avances en todos los grupos y se centro a los aspectos fundamentales y críticos de la negociación en algunos de los temas centrales del TLCUEM (acceso a mercado, reglas de origen, servicios y movimientos de capital). En materia de acceso al mercado de productos industriales, la Unión Europea mantuvo su demanda de obtener lo que ha llamado la "paridad TLCAN (*parity NAFTA*)" y su oferta de eliminar los aranceles al 82% a la entrada en vigor del acuerdo el 1 de julio del 2000, y el 18% restante el 2003. México, a fin de acercarse a la propuesta comunitaria y a condición de que esta última fuese mantenida, continuo sobre la base de la oferta presentada en la quinta ronda. Esta nueva oferta consiste en reducir al 2007, en lugar del 2003, el plazo en el que todos los aranceles desaparecerían, además de ofrecer una reducción importante en el 2003 del 30%, en los productos provenientes de Europa.

En materia agrícola, se continuaron revisando las listas de prioridades de exportación de cada una de las partes. Por ejemplo, la Unión Europea ha manifestado su interés ofensivo en el sector vitivinícola, en tanto que México lo ha hecho en el de frutas y verduras. México, además, presentó una nueva propuesta sobre medidas sanitarias y fitosanitarias a ser analizadas por las áreas de competencia de la Unión Europea. En productos pesqueros se revisó la cobertura de las ofertas y los plazos de liberalización.

Por lo que toca a reglas de origen, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodología para determinar el origen, procesos que confieren origen, procedimiento de certificación y verificación. En servicios se avanzó una cláusula de *status quo* y el intercambio de listas negativas de reservas, que reflejasen el grado de apertura en ambas regiones, y continuar con la consolidación del texto de disciplinas generales, así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros. En solución de controversias, se acordó el alcance del procedimientos en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y procedimientos ante un panel. También se acordaron los plazos para que el panel rinda sus informes y procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de su beneficios.

Resultados de séptima ronda.

Se llevo a cabo del 19 al 23 de julio, en Bruselas. En esta ronda se continuo con la mecánica de negociación establecida al sesionar el Grupo Coordinador y todos los grupos técnicos. Los temas de discusión que más tiempo requirieron fueron los de acceso a mercado, movimientos de capital y pagos relacionados, además los de servicios. En estos temas se concentraron los trabajo de la ronda siguiente. Así, a la conclusión técnica durante la VI ronda de los capítulos de competencia y propiedad intelectual, en esta ocasión se sumaron los capítulos muy cercanos al cierre en los temas de salvaguarda, cooperación aduaneras, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias.

Sobre cooperación aduanera se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la OMC de aduanas y ambas partes se comprometieron a seguir trabajando sobre la base de una propuesta mexicana presentada en esta ronda.

Resultados de la octava ronda.

Del 7 al 15 de octubre, en la Ciudad de México, tuvo lugar la octava ronda de negociación. Se llevaron a cabo reuniones en las mesas de acceso a mercados, agricultura, pesca, reglas de origen, salvaguardas, servicios, movimientos de capital y compras de gobierno.

Se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos. En estos últimos temas se logró avanzar en la consolidación de los textos respectivos, los cuales están prácticamente concluidos, incluyendo el anexo sobre servicios financieros y el capítulo sobre establecimientos. En materia de reglas de origen, se presentaron algunas propuestas por parte de la Unión Europea, principalmente para el sector automotriz. Finalmente, en materia de Compras de Gobierno México presentó una propuesta en busca de conciliar intereses.

Resultados de la novena ronda.

En Brusela, del 8 al 10 de noviembre se realizó la novena ronda, una de las más difíciles, principalmente por la fórmula que idearon para resolver el tema de reglas de origen que se requería que se tratará para cada caso.¹⁵⁵ Para ello se presentaron una serie de consultas entre la SECOFI y el sector privado, donde fueron informados y consultados sobre los avances y para la toma de decisiones a través de reuniones sectoriales y plenarias con COECE a fin de atender a los intereses del sector productivo mexicano, los cuales no se encontraban cien por ciento representados, lo cual motivo, que se prolongaran en diversas reuniones extraordinarias, esencialmente en la redacción del documento y los acuerdos finales.

Los industriales indicaron que el estado actual de las negociaciones no es el mejor que se hubiera deseado, pero no deseaban quedarse fuera y manifestaron en buscar "de los males el menor".¹⁵⁶

Además para concluir las discusiones de ambos bloques aceptarían la cláusula *stand still*, que consiste en cerrar temporalmente en los capítulos donde no se llegó aún acuerdo o aquellos que tuvieron un avance parcial para una posterior revisión en el año 2003.¹⁵⁷ No obstante, la premura por concluir el acuerdo, llamó la atención de que algunos integrantes de los ejecutivos de diversos sectores no conocían a bien como concluirán la negociación en su propio sector. Uno de los aspectos para dar fin a conversaciones, fue que los diversos representantes comerciales de ambos bloques tenían que realizar su agenda para hacer un espacio para la Ronda del Milenio de la OMC, en la ciudad de Seattle, Washington, y la cumbre de jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea el 10 de diciembre.

¹⁵⁵ Ibid..

¹⁵⁶ Gazcón Felipe y Becerril Isabel, Concluyen negociaciones con la Unión Europea. En: El Financiero, 23 de noviembre de 1999, Pág.16.

¹⁵⁷ Ibid..

3.1.2. Fin de la Negociación.

La novena ronda sesionada como extraordinaria concluyó en Bruselas, el 24 de noviembre de 1999. Esa misma tarde el Secretario de Comercio de México, Herminio Blanco, y el Comisario de Comercio de la Unión Europea, Pascal Lamy, celebraron el fin de las negociaciones comerciales calificando el acuerdo como un pacto sin precedentes.¹⁵⁸

Ambas partes comentaron que una vez que sean “Limpiados los Textos” desde el punto de vista técnico y legal, esto se debería someter a la consideración del Senado de la República para su aprobación.¹⁵⁹ En Europa se debe seguir la misma dinámica y el proceso de ratificación del acuerdo antes de su entrada en vigor.

El presidente Ernesto Zedillo, en un mensaje a la nación, argumentó que con este acuerdo el 95% de nuestras exportaciones gozarán de un tratamiento preferencial y “significará la creación de más y mejores empleos para los mexicanos”. Mientras que la parte empresarial, Jorge Marín Santillán, presidente del CCE, Ramón Iriarte, del CNA, Alejandro Martínez, de la Concamin y Juan Gallardo de la COECE, afirmaron que la mayor parte de los empresarios del país quedó satisfecha con la negociación pues no se otorgó el *Nafta Parity* y se logró un buen arreglo en reglas de origen como en el sector agropecuario. Considerando que este pacto eliminará la dependencia con los Estados Unidos. El Secretario de la Comisión de Comercio del Senado, Jorge Calderón Salazar, manifestó el acuerdo logrando en tiempo record, aunque con escasa información a la sociedad y divergencias en los campos de inversiones y pagos relacionados.¹⁶⁰

Cabe destacar que dentro de las rondas de negociación existieron diversos factores que determinaron el ritmo de las conversaciones y el alcance del acuerdo.¹⁶¹

- i. *Los Negociadores Europeos.* Desde el inicio de las rondas, los negociadores europeos, fue un grupo limitado compuesto principalmente por funcionarios de la Comisión Europea, que se basaba en las directrices y los mandatos del Consejo de Ministros, esta estrategia era esencialmente evaluar paso a paso y con mayor tiempo cada aspecto realizado en las negociaciones, situación que a partir del 2000 sería más limitada para los europeos en otorgar preferencias a México.
- ii. *Los Negociadores Mexicanos.* México por su parte, en lugar de negociar con diplomáticos, fueron especialistas en la materia de negociaciones económicas internacionales de las dos principales Secretarías de Comercio y Fomento Industrial (actual Secretaría de Economía), Herminio Blanco y Jaime Zabudovsky; por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) Rosario Green. La anterior negociación del Acuerdo Global de 1997; estuvo dirigida por José Ángel Gurriá, entonces secretario de

¹⁵⁸ López Roldan. Pág. 28.

¹⁵⁹ Gazcón Felipe y Becerril Isabel. Apertura total con la Unión Europea, en el 2007. En: El Financiero, 25 de noviembre de 1999. Pág. 12.

¹⁶⁰ El Financiero; Listo el Pacto de Libre Comercio con Europa, 25 de noviembre de 1999. Artículo de portada.

¹⁶¹ López Roldan.

Relaciones Exteriores y el embajador Manuel Armendáriz, ambos expertos en economía internacional, pero no diplomáticos de carrera.

- iii. *El Tiempo*. Ambas partes siempre estuvieron presionadas, por parte de la Unión Europea las reformas institucionales que se presentarían en el 2000 (la ampliación a 27 miembros comerciales, la reforma de la PAC, la reforma institucional, la convención de Lomé y la reforma del mediterráneo). Por parte de México la situación política interna (las elecciones del 2 de julio –las más competidas de la historia–; los riesgos de un presidente de un partido de oposición en la firma del futuro acuerdo). En argumentos de algunos analistas¹⁶² sugiere que en México cedió más de lo debido en la negociación por el riesgo de no lograr un acuerdo antes de las próximas elecciones.
- iv. *El Esquema de Gobierno-Sector Empresarial de México*. A raíz del TLCAN han sido un factor importante de consulta con la cúpula empresarial en la toma de decisiones durante las negociaciones. Se estima que acudieron 100 ejecutivos de diversos sectores, sin embargo algunas organizaciones (como la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción CANACINTRA) reconocieron la preocupación del impacto del acuerdo sobre la pequeñas y medianas empresas (PYMES), donde durante el proceso de negociación se logró representar una parte importante del empresariado, pero no del total.
- v. *El Texto del TLCAN*. Dependiendo del tema negociado, el texto del TLCAN representó un instrumento de negociación y persuasión para ambas partes. El objetivo central de los europeos era conseguir un texto similar al TLCAN e incluso se llegó a mantener un *impasse* en las rondas de negociación, sobre todo en la desgravación arancelaria. “la postura de México es aceptable, por la planta fabril, entrego lista de desgravación más laxas a las propuestas dentro del TLCAN”.¹⁶³ Se esperaba que México no presentará un formato igual al TLCAN, sin embargo los europeos no esperarían menos. Así el TLCAN se fue convirtiendo en motor y límite de las negociaciones al mismo tiempo.
- vi. *Aprobación del Acuerdo Global*. Una parte esencial que intervino directamente en las negociaciones (anterior a la quinta ronda) fue la ratificación del Acuerdo Global (1997), el 6 de mayo de 1999.¹⁶⁴ por parte de la SRE, se admitió el compromiso internacional de respeto a los derechos humanos y a la democracia, y por parte de la Secretaría de Comercio, se expresa a la par de las negociaciones que permitirá un avance mucho más rápido que la desarrollada con Estados Unidos y Canadá.¹⁶⁵

¹⁶² Del sector privado como la COECE y algunos industriales.

¹⁶³ Gazcón Felipe y Becerril, Desgravación y reglas de origen estancan negociación con la UE. en: El Financiero, 15 de abril de 1999. Pág. 12.

¹⁶⁴ El Parlamento Europeo aprobó por amplia mayoría el Acuerdo Global que contiene los términos de negociación del convenio de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación entre México y la Unión Europea, establecido desde 1997. el euro parlamento dio su aprobación al documento por 290 votos a favor y 95 en contra y tres abstenciones. En una sesión plenaria en la ciudad francesa de Estrasburgo.

¹⁶⁵ Benavides Carlos y Gazcón Felipe, Vía Libre a la Comisión Europea para negociar con México, en: El Financiero, 7 de mayo de 1999. Artículo de portada.

Precisó que el apoyo mayoritario del Parlamento Europeo otorga a la Comisión toda autoridad para negociar con nuestro país sin necesidad de sancionar cada uno de los acuerdos.¹⁶⁶ Ello permitió una mayor rapidez en las acciones a seguir en la conclusión del Tratado. En las negociaciones con los Estados Unidos se hablaba de un “*fast track*”, pues esta (la ratificación del mandato de la Comisión) es una figura más expedita que lo que se tenía en aquel momento con el vecino del norte, por que ahora, lo que ha hecho el Parlamento Europeo es autorizar a la Comisión para que negocie y simplemente al concluir estas pláticas informar al Parlamento de los resultados de la Negociación.¹⁶⁷

Después de las negociaciones se revisan los detalles pendientes, como la traducción a 11 idiomas de la Unión Europea, la armonización de los temas legales y las ratificaciones correspondientes, por una parte el Parlamento Europeo y por otra el Senado de la República; mientras que el Consejo de Ministros de la Unión labora en la aprobación final.

El Parlamento Europeo aprobó por 322 votos a favor y 55 en contra el Tratado de Libre Comercio suscrito entre el Gobierno Mexicano y la Unión Europea (TLCUEM) en noviembre de 1999, donde a la par algunos eurodiputados expresaron su preocupación sobre denuncias de violaciones a los derechos humanos en los estados de Chiapas y Guerrero.¹⁶⁸

En México, el Senado de la República pospuso la discusión del TLCUEM para el 20 de Marzo, luego de la presión que ejerciera el Partido de la Revolución Democrática (PRD), para que no se aprobara en *fast track* durante la sesión del periodo ordinario, y se observar la dentro la ratificación puntos que aun no estaban bien contemplados, como las reglas a la inversión extranjera, las reglas de origen en productos manufacturados, sin embargo el Tratado fue aprobado con 89 votos a favor y 11 en contra.

Manuel López Blanco, embajador de la Unión Europea en México, destacó que el Tratado de Libre Comercio que se firmará entre México y la Unión Europea será un verdadero modelo de integración, comparado con el pacto comercial que nuestro país acordó con Estados Unidos y Canadá que fomento un modelo maquilador. El documento observa la inserción de un dialogo político, que permitiría a ambos bloques no sólo platicar asuntos de democracia o derechos humanos, sino llegar a adoptar posturas comunes en torno a importantes temas, como las Naciones Unidas u otros tópico de interés internacional. Falta que el Consejo de Ministros, en su sesión del Consejo de Asuntos Generales, apruebe la negociación con México, lo cual habilitará al Tratado para que sea firmado el 23 de marzo en Portugal, cuando se llevará a cabo la cumbre de jefes de Estado y Ministros de la Unión Europea, en donde asistirá como invitado el presidente Ernesto Zedillo.¹⁶⁹

¹⁶⁶ Ibid.

¹⁶⁷ Ibid., Pág. 12.

¹⁶⁸ La Jornada, 17 de Marzo del 2000, Sección de Economía. Pág. 20.

¹⁶⁹ López Blanco, Manuel. Comentarios durante un foro sobre el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación entre México y la Unión Europea, organizado por el ITAM, 16 de marzo del 2000.

3.1.3. Firma del Acuerdo de Libre Comercio (TLCUEM).

México y la Unión Europea firmarán un histórico Acuerdo de Libre Comercio que creará un mercado de 470 millones de personas, considerado el mayor del mundo. El Tratado, que entrara en vigor el 1 de julio del 2000, con desgravameles progresivos hasta el 2007, superar a los 370 millones de consumidores que se comprende dentro del TLCAN.

El presidente mexicano, Ernesto Zedillo llegó a Lisboa, Portugal para suscribir el trascendental acuerdo con la Unión Europea junto con el primer ministro portugués, Antonio Guterres, cuya nación ejerce la presidencia rotatoria de la Unión Europea. Con el nuevo tratado, México tiene por objetivo disminuir su excesiva dependencia comercial de Estados Unidos, su principal socio mundial, con el que en 1999 intercambio productos por un equivalente a casi 205 mil millones de dólares.¹⁷⁰

En la ceremonia de la firma de la “*Declaración de Lisboa*” y del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, realizada en el Auditorio Domingos Bontempo, acompañado del primer ministro de Portugal y presidente de la Unión Europea, Antonio Guterres y del presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, el mandatario mexicano, Ernesto Zedillo, recalcó la posición oficial, donde el acuerdo fortalece la posición internacional de México al imprimir vínculos productivos, financieros y políticos con el mundo.

De esta manera la cita más importante del sexenio en la ruta a la globalización llegó para México, cuando junto con la Unión Europea se firmó la llamada Declaración de Lisboa con la que concluyeron los procesos legales y ratifican la voluntad de poner en vigor el Tratado de Libre Comercio a partir del 1 de julio del 2000. “Hoy nuestro país es el único en contar con acuerdos de libre comercio con los dos mercados más grandes del mundo, América del Norte y Europa, así como con seis naciones hermanas del América Latina e Israel.”¹⁷¹

“En el acto protocolario, de apenas diez minutos, el presidente Ernesto Zedillo recibió de manos de Romano Prodi la Declaración ya firmada, en medio de la expectativa de los miembros de la delegación mexicana, la ceremonia de la firma de la declaración se constituyó como el principal logro de la administración zedillista.”¹⁷²

Asistieron a la ceremonia de la firma, los mandatarios de la República de Francia, Jacques Chirac, de España, José María Aznar, Poul Nyrup Rasmussen, de Dinamarca; de Finlandia, Tarja Halonem; de Suecia Goran Persson; de Grecia Constantine Simitis; del Reino Unido, Tony Blair; de Alemania; Gerhard Schröder; de Austria Wolfgang Schüssel; de Luxemburgo, Jean-Claude Juncker, de los Países Bajo, Win Kok; así como los ministros representantes de los países que integran la Unión Europea.

Anterior a la firma, el presidente de México participó en la Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea que se realizó en la sala “Antonio Camoes” del Centro de

¹⁷⁰ Noticias Yahoo, 22 de marzo del 2000.

¹⁷¹ Zedillo Ponce de León, Ernesto. Discurso durante la firma del Tratado en Lisboa, Portugal, 23 de Marzo del 2000.

¹⁷² El Financiero, 23 de Marzo del 2000, Contexto. Pág. 12.

Reuniones de la Presidencia de la Unión Europea, en la Terminal Marítima de Alcántara del Puerto de Lisboa. Donde se estableció la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo fijada durante el Consejo Conjunto entre los ministros de la Unión Europea y de México.

La firma del Acuerdo cerró un largo proceso de negociaciones que comenzó en 1996 con la presentación por España a la Comisión de un Memorando que postulaba la necesidad de negociar con urgencia una zona de libre cambio entre la Unión Europea y México, ante el detrimento del comercio de ambos bloques debido a la entrada en vigor del TLCAN.

3.1.4. La Visión de Europa.

El primer Ministro de Portugal y presidente de la Unión Europea, Antonio Guterres, comentó que la suscripción del Acuerdo tiene un doble significado: 1) El movimiento de relaciones económicas entre México y los países europeos para potenciar el nivel de crecimiento y esfuerzos mutuos en conjunto con la sociedad civil y, 2) Es la forma de garantizar que el proceso de globalización, donde las economías y en los mercados, generen la riqueza en el intercambio comercial, y permitan incrementar el desarrollo, y acabe con la pobreza y la injusticia, a fin de que los grandes bloques políticos y económicos del mundo aprovechen este Acuerdo tan importante para América Latina. El tratado comercial con México asegurará un puente entre ambas partes del Atlántico para formar una sola civilización donde se respeten los valores de la democracia y derechos humanos.¹⁷³

Para la Unión Europea el TLCUEM es el nuevo diseño de una política exterior encaminada hacia Latinoamérica. El modelo mexicano es para la Unión Europea el ejemplo a seguir en sus relaciones con países emergentes de la región, por que permite crear las bases institucionales y jurídicas permanentes, en especial en un país de la dimensión demográfica, económica y política de México, con una relación sensible en el comercio.

El TLCUEM permite a la Unión Europea igualar las reglas de competencia entre los operadores europeos y lo de Estados Unidos y Canadá. "Podemos esperar, con confianza, dado el dinamismo de los exportadores y la buena acogida de los productos europeos en México, una rápida recuperación de las partes perdidas desde el inicio del TLCAN".¹⁷⁴

Este instrumento permitirá que el bloque europeo compita junto a los países con los que México ya tiene tratados de libre comercio. También contribuirá a que los países de Europa extiendan su presencia en el mercado mexicano además del interés por un mercado específico dirigido hacia América Latina.

¹⁷³ Ibid..

¹⁷⁴ López Blanco, Manuel. El Acuerdo Global entre la Unión Europea y México: la Visión de Europa. En: El Mercado de Valores. Núm. 6 Pág. 36.

3.1.5. La Visión de México.

Ante Jefes de Estado y de Gobierno y ministros de los 15 países que conforman este organismo comercial europeo, el Presidente de México, en su declaración, señaló que con la firma de integración comercial, los productos mexicanos tendrán acceso amplio y seguro a un mercado de 375 millones de consumidores, y su economía podrá beneficiarse de la capacidad de inversión europea, así como de tecnologías más modernas, limpias y eficaces. "El Acuerdo es el más amplio que haya firmado la Unión Europea con una nación fuera de su región; considerado como el primer Acuerdo de Libre Comercio entre Europa y un país de América Latina".¹⁷⁵

Los tres objetivos fundamentales que cumplen el Acuerdo se ha negociado con la Unión Europea:¹⁷⁶

1. Contribuir a institucionalizar, intensificar y ahondar nuestro dialogo político con los países que integran dicha Unión.
2. Promover la cooperación entre México y las naciones de la Europa unificada en temas sectores de interés y provechos mutuos,
3. Coadyuvar a la diversificación de las relaciones internacionales de México, ampliando el propio tiempo nuestras oportunidades comerciales y de inversión.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México cubre la totalidad de aspectos comerciales del Acuerdo de Cooperación, y sucede al Acuerdo provisional sobre el comercio y las medidas de acompañamiento que fueron firmadas conjuntamente. Este nuevo Acuerdo prevé principalmente:

- a) La liberalización progresiva y reciproca del comercio de bienes. Todos los productos industriales estarán exentos de aranceles para el año 2007. En cuanto a productos agrícolas y pesqueros, el dispositivo negociado proporcionará un acceso completo al mercado mexicano para los principales productos de exportación de la Unión. En el ámbito de los servicios, los operadores comunitarios serán beneficiarios de un tratamiento privilegiado.
- b) Una apertura de los mercados públicos según los principios establecidos por la (OMC)
- c) La instauración de un mecanismo de cooperación en el ámbito del derecho de la competencia que facilitará su aplicación en las dos partes.
- d) La puesta en marcha de un mecanismo de consulta en materia de protección de la propiedad intelectual (patente, marcas de fabrica, derechos de autor).

¹⁷⁵ Zedillo Ponce de León, Ernesto. Discurso durante la firma del tratado en Lisboa Portugal, 23 de marzo del 2000.

¹⁷⁶ Green Rosario, op cit.

- e) La instauración de un mecanismo efectivo de solución de diferencias destinado a garantizar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, sin perjuicio de los respectivos derechos que tienen las partes en el marco de la OMC:

El Tratado reconoce las reglas comerciales y esto permitirá que los bienes y servicios, generen un mayor grado de seguridad, de confianza y de credibilidad en la búsqueda de una mayor solidez de la economía mexicana en la búsqueda de incrementar los niveles de inversión.

Además es señalado por ambas partes una amplia cooperación en diversos rubros que permitirán un mayor desglose de tecnología, intercambio informativo y apoyo técnico, con el desarrollo de diversos programas, en contra de la pobreza hasta asuntos de narcotráfico y de lavado de dinero. Todo ello bajo un esquema de coordinación y supervisión constante entre México y la Unión Europea mediante el establecimiento de un Consejo Conjunto.

Con la firma del Tratado Comercial y de Cooperación, México logra anteponer además de grandes expectativas en materia comercial un intercambio recíproco con estricto apego a las asimetrías que se presentan entre ambas regiones a la entrada en vigor del Tratado el 1 de julio del 2000, donde se comenzará un riguroso ajuste y seguimiento por cada uno de los rubros descritos en él.

La ratificación de Italia¹⁷⁷ ha sido el último componente para la aceptación y marcha del Tratado. La entrada en vigor del acuerdo el 1 de julio se realizó únicamente en la parte del intercambio comercial y quedaron pendientes los referentes a la inversión, cooperación tecnológica, servicios, así como la cuestión política, que al concluir el proceso de ratificación legislativa del total de los 15 miembros, será la aceptación de México dentro de la visión europea como participe del cambio democrático e institucional que conforman la base esencial del acuerdo.

¹⁷⁷ El Parlamento italiano lo aprobó, el 18 de julio del 200, con 435 votos a favor, 19 en contra y 8 abstenciones, considerando que el punto más importante del mismo, además de la cuestión comercial, es la cláusula democrática que obliga el diálogo entre México y la UE en cuestiones como la salvaguarda de la paz. *(la Jornada, 19 de Julio del 200. Pág. 24)*

**Cronología (2) del Tratado de Libre Comercio
México – Unión Europea.**

6 de mayo de 1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global
24 de noviembre de 1999	Después de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del acuerdo.
16 de marzo del 2000	La Cámara de Senadores aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial. El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes.
20 de marzo del 2000	Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes. Firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la Unión Europea. Signatarios: <ul style="list-style-type: none"> • El Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León. • El Presidente del Consejo Conjunto, Antonio Guterres. • El Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.
1 de julio del 2000	Entrada en vigor del acuerdo de bienes.
27 de febrero del 2001	Se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.
1 de marzo del 2001	Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capita, inversión y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, esta en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Entrada en vigor de la vertiente de dialogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

Fuente: Secretaría de Economía, Misión de México ante la Unión europea, 2000.

3.2 Análisis de sus principales apartados; Ventajas y Desventajas para México

La publicación del Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 26 de junio del 2000, legitima el acuerdo entre ambas parte, en un texto de 131 hojas se explican los tres principales pilares del acuerdo, el económico, el comercial y el político.

**ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONOMICA, CONCERTACIÓN
POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
POR UNA PARTE, Y LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS
MIEMBROS, POR OTRA.**

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
En lo sucesivo denominados "México"

por una parte, y

EL REINO DE BÉLGICA,
EL REINO DE DINAMARCA,
LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,
LA REPÚBLICA HELÉNICA,
EL REINO DE ESPAÑA,
LA REPÚBLICA FRANCESA,
IRLANDA,
LA REPÚBLICA ITALIANA,
EL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO,
EL REINO DE LOS PAÍSES BAJOS,
LA REPÚBLICA DE AUSTRIA,
LA REPÚBLICA PORTUGUESA,
LA REPÚBLICA DE FINLANDIA,
EL REINO DE SUECIA,
EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Partes en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y el Tratado de la Unión Europea, en lo sucesivo denominados "Estados Miembros de la Comunidad Europea".

TITULO I

NATURALEZA Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

ARTÍCULO 1

Fundamento del Acuerdo

El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

El Tratado con La Unión Europea contiene once capítulos. Los primeros reglamentan los plazos y las condiciones en que se eliminarán los aranceles a los productos industriales,

agrícolas y agroindustriales. Otros, especifican las reglas de origen y las distintas normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias que deben observarse. Un tercer grupo de capítulos se refiere al comercio de servicios (bancos, aseguradoras, entre otros intermediarios financieros) a las inversiones, a las compras que realizan el sector público y la propiedad intelectual. Como en todos los tratados ya suscritos, se incluyó un capítulo denominado "solución de controversias". En este se establecen las instancias y procedimientos que deben seguirse para asegurar el cumplimiento y resolver las disputas que surgen cuando se amplían los intercambios económicos.

3.2.1. Contenido del Tratado. ¹⁷⁸

El TLCUEM establece once áreas temáticas:

- I. Acceso a mercados.
- II. Reglas de origen.
- III. Normas técnicas.
- IV. Normas sanitarias y fitosanitarias.
- V. Salvaguardas.
- VI. Inversión y pagos relacionados.
- VII. Comercio de servicios.
- VIII. Compras del sector público.
- IX. Competencia.
- X. Propiedad intelectual.
- XI. Solución de controversias.

Para explicar de una manera más simplificada estos largos capítulos que en conjunto el documento final suman 1,500 páginas, por lo cual se ha dividido en tres partes: Acceso a mercados y reglas de origen en el primer apartado. Un segundo que contiene las disposiciones para el comercio de servicios y las condiciones para la inversión, y un tercero que incluye las normas y otras disposiciones que debe observar las partes, así como la solución de controversias. Además del análisis de los apartados se muestra las perspectivas que representan estos rubros para México.

¹⁷⁸ El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, y LA UNIÓN EUROPEA, Secretaría de Economía 2000.

3.2.2. Reconocimiento de Asimetrías.

México en los últimos años ha presentado un mayor grado de desarrollo, aún existe diferencias importantes con los países de la Unión Europea. Por ello, el número y tipo de productos que se intercambiaran, sin aranceles, no será el mismo al entrar en vigor el acuerdo. De igual manera los plazos que se han fijado para la eliminación paulatina de los aranceles restantes, serán conforme a los tiempos establecidos para una gradual liberalización sin efectos negativos para el país.

Productos libres de arancel para la entrada en vigor del TLCUEM	
Para México	Para la Unión Europea
Motores para vehículos	Maquinas para hilares textiles
Partes para motores	Maquinas para la fabricación de fibras
Laminados semideterminados de acero	Maquinas para moldear plásticos
Tubería de acero	Maquinas para la industria cervecera
Instrumentos electrónicos de medición	Maquinas para envasar alimentos y bebidas
Calculadoras y sumadoras electrónicas	Laminados de acero inoxidable
Transistores	Equipos carrier para transmisión telefónica
Trituradoras y extractores de alimentos	Circuitos modulares para equipos de telefonía
Joyería de plata	Auto partes
Papel para uso domestico	Herbicidas
Teléfonos	Antibióticos

Fuente: Secretaría de Economía 2001.

3.2.3. Acceso a mercados.

En materia de acceso a mercados, con el propósito de acordar plazos y las condiciones en las que se establecería la liberalización comercial, el universo de las tarifas arancelarias se dividió en tres grupos:¹⁷⁹

- i. *Productos industriales.*
- ii. *Productos agropecuarios.*
- iii. *Productos pesqueros.*

Es en esto apartados se considera a México con los siguientes aspectos:

- Se eliminará gradual y recíprocamente los aranceles a la importación.
- Se reconocerá la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.

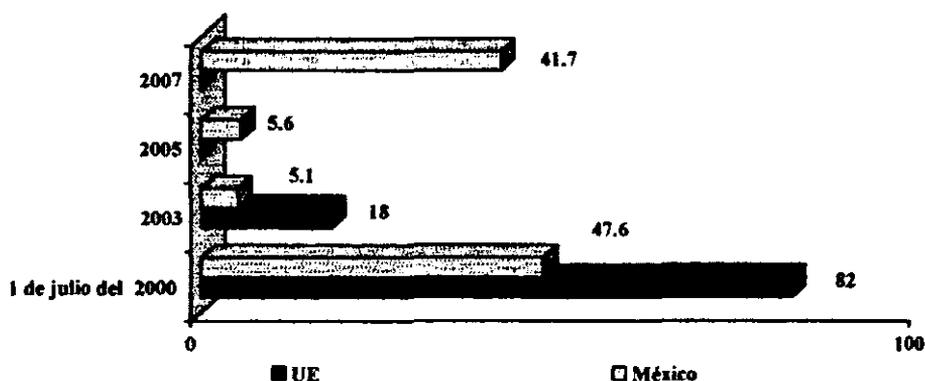
¹⁷⁹ Zabludovsky Kuper, Jaim. Resultado de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. En: El Mercado de Valores, NO. 6. Pág. 13.

- Se eliminará las prohibiciones y restricciones cuantitativas (por ejemplo: permisos a la importación o exportación), pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.
- El trato asimétrico permite que la desgravación arancelaria europea concluya en el 2003 mientras que la mexicana lo hará en el 2007.
- Se consolidará asimismo el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
- Al igual que los otros TLC negociados por México, el de la Unión Europea establece disciplinas en materia de trato nacional; excepciones por motivos de escasez de alimentos.
- Y lo mismo que en el TLCAN, México puede mantener permisos de importación y exportación en productos como hidrocarburos, ropa usada y automóviles (conforme al decreto automotriz).

Productos Industriales

El planteamiento inicial de la Unión Europea era establecer las mismas condiciones con sus competidores del TLCAN. En específico se pretendía buscar la eliminación de aranceles para estos productos en el mercado mexicano en el 2003, mismo año que concluyen los del TLCAN. México, por su parte, manifestó desde el principio la necesidad de establecer el nivel de desarrollo con respecto a los países miembros de la Unión y establecer un mayor margen de desgravación arancelaria para algunos sectores mexicanos sensibles.¹⁸⁰

Desgravación arancelaria de Productos Industriales (Importaciones %)



Fuente: Secretaría de Economía 2000.

¹⁸⁰ Ibid.

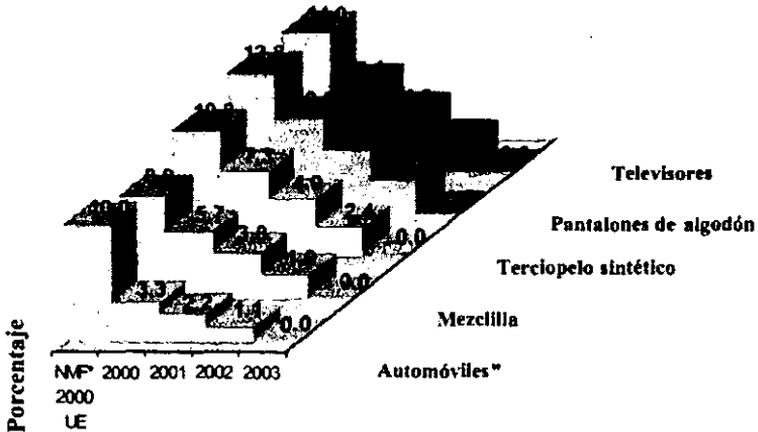
Por parte de la Unión Europea su desgravación se establecerá en dos parámetros:

1. El 82% del comercio de productos industriales a la entrada en vigor del Tratado, el 1 de julio del 2000.
2. El 18% restante, en cuatro etapas iguales, la primera de ellas a la entrada en vigor del Tratado y las otras tres cada año sucesivo para concluir la liberalización el 1 de enero del 2003.

México, por su parte, tendrá cuatro categorías de desgravación:¹⁸¹

1. El 47.6% del valor de las importaciones procedentes de la Unión Europea se liberalizará a la entrada en vigor del Tratado (1 de julio).
2. El 5.1% en cuatro cortes anuales que concluirán el 1 de enero del 2003.
3. El 5.6% en seis cortes anuales que concluirán el 1 de enero del 2005.
4. El 41.7% restante en ocho cortes anuales que concluirán el 1 de enero del 2007.

Desgravación arancelaria de algunos productos mexicanos que enfrentan arancel pico en la UE



NMF Nación Más Favorecida

Fuente: Secretaría de Economía con datos de EUROSTAT

¹⁸¹ Información de la Secretaría de Economía, 2000.

Esta desgravación obedece al interés de la industria nacional de aprovechar los beneficios de la transición en mayor tiempo para conocer la competencia y establecer las dinámicas para prepararse ante los productos europeos. Además que permitiría un establecer un mecanismo de mayor desarrollo de la industria en diversos bienes intermedios necesarios para la fabricación de productos finales, que no se realizan en nuestro país, y que podrán exportarse de la Unión Europea sin gravámenes. De esta manera se podrá exportar de nuestro país con un menor costo productos finales, como automóviles de marcas europeas.

Productos libres de arancel para el 2003	
A la Unión Europea	A México
Camisetas de algodón	Maquinas para fabricar ladrillos y azulejos
Pantalones de algodón	Maquinas para soldar materias termoplásticos
Mezclilla	Cortadoras y troqueladoras
Automóviles	Empacadoras de productos a granel
Carrocerías y sus partes	Hornos industriales
Calzado deportivo	Cinturones de seguridad
Conductores eléctricos	Flechas y cigüeñales
Acetatos de vinilio	Cajas de velocidades
Neumáticos	Tintas de imprenta
Reproductores de CDs	Papel couché

Fuente: Secretaría de Economía, 2000.

Productos agrícolas y agroindustriales.

Durante la negociación de este capítulo se presentaron una serie de complejidades, en especial, por los apoyos a la producción y la exportación contenidos en la Política Agrícola Común (PAC)¹⁸². México en las negociaciones expuso la posibilidad de eliminar los aranceles para los productos europeos que se benefician de estos subsidios.

El resultado fue la creación de una categoría especial en el TLCUEM para productos agrícolas, donde se incluyeran los más sensibles, en particular los cereales, lácteos y carnicos que se benefician de subsidios a la exportación en la Unión Europea para no afectar los productores mexicanos, estos productos quedaron excluidos, para su negociación hasta el 2003, año en que se revisarán las modificaciones que se esperan en la PAC haya registrado para decidir la inclusión y apertura de estos productos. Para México deja relegado este aspecto agropecuario, se ha replanteado analizar los subsidios que se otorgan en la Unión que se pueden ocasionar un desplazamiento en el mercado mexicano de los productores nacionales, repercutiendo en la demanda y oferta del sector del país. Por otra parte se pretende manejar un esquema similar al de la Unión en materia de subsidio, el cual debió iniciar desde comienzo de las negociaciones en 1997, pero hasta el momento no

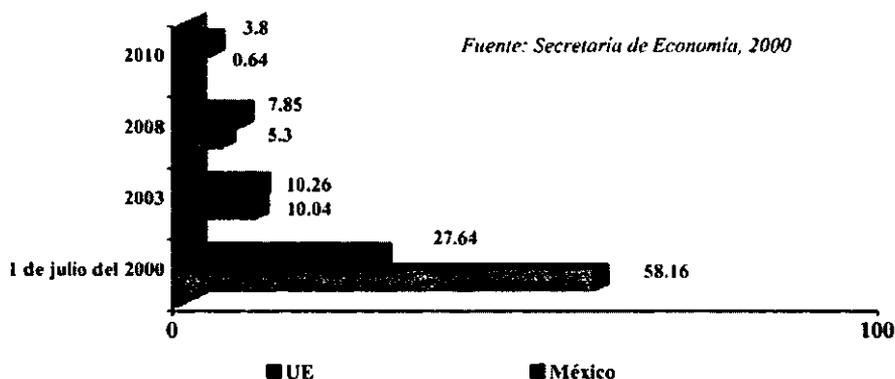
¹⁸² Con objeto de colocar sus excedentes de producción en el mercado internacional, y así mantener los precios estables en el mercado interno, la Unión Europea, ha creado un mecanismo de "reembolsos a la exportación". A través de este, la Unión otorga subsidios a los exportadores europeos de ciertos productos agrícolas por un valor aproximado a la diferencia entre el precio internacional del producto en cuestión y su precio de referencia (establecido por los 15 Ministros de agricultura de los Estados Miembros) en la Unión.

existe un apoyo en este rubro por parte integral del gobierno federal. Es importante destacar que México mantendrá la autonomía en el diseño e implementación de los programas agrícolas PROCAMPO, Alianza para el campo y los apoyos a la comercialización que se han mantenido para un abasto nacional y que no se cuenta con la capacitación suficiente para hacer frente a la competencia de los Estados Miembros de la Unión Europea.

La liberalización del comercio agropecuario se dará en cuatro calendarios de desgravación:¹⁸³

1. Desgravación a la entrada en vigor del Tratado, la Unión Europea eliminará los aranceles aplicable al 58.16% de las exportaciones mexicanas, México lo hará por el 27.64% de los productos procedentes de la Unión.
2. Desgravación en cuatro cortes anuales que concluirán el 1 de julio del 2003; la Unión Europea lo hará el 10.04% de las importaciones provenientes de México; por parte de nuestro país lo hará con el 10.26% de las exportaciones europeas.
3. Desgravación en nueve cortes anuales que concluirán el 1 de julio del 2008; la Unión Europea lo hará para el 5.8% de las importaciones provenientes de México de México; por su parte nuestro país el 7.85% de las importaciones provenientes de la Unión.
4. Desgravación en once cortes anuales que concluirá el 1 de julio del 2010;¹⁸⁴ la unión Europea eliminará los aranceles para 0.64% de las importaciones provenientes de México; México lo hará para el 3.8% de las importaciones procedentes de la Unión.

Desgravación de Productos Agrícolas (Importaciones %)



¹⁸³ Zabłudovsky, Pág. 14.

Adicionalmente se acordó un acceso preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para 21% de las importaciones europeas provenientes de México. Ello permitirá un mayor acceso de productos mexicanos de temporada en este proceso de “ventana estacional” como el aguacate, el cual quedará libre hasta el 2008.

El 95% de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México podrán enviarse a la Unión Europea en condiciones preferenciales a partir del 1 de julio del 2000, con acceso libre de productos como café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya, guayaba, entre otros. También gozarán de una cuota preferencial el jugo de naranja y el aguacate mexicano hasta su liberalización.¹⁸⁵

En el 2003, el limón, la toronja y los puros mexicanos se encontrarán libres de aranceles hacia el mercado europeo. La cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresarán al mercado europeo libres de arancel en el 2008.¹⁸⁶

La Unión Europea por su parte obtuvo acceso al mercado de México, eliminado los aranceles a la importación; a la entrada en vigor al Whisky, Ginebra, cerveza, licores, vodka, semilla de colza y tabaco; en el 2003 a los vinos de marca, coles de bruselas, setas, té y levaduras; en el 2008 el agua embotellada, paté y pan de especias; en el 2009 el aceite de oliva; en el 2010 aceite de soya, margarina, peras chabacanos y ciruelas.¹⁸⁷

Es hasta el año 2010 que México y la Unión europea eliminará el resto de los aranceles, que para México sería en 1% de sus exportaciones, ya que la Unión Europea reconoció las asimetrías y se logro un mayor acceso de los productos mexicanos, sin embargo, queda por discutir los términos que se encontraran los productos que fueron aislados del acuerdo. Estos productos en la Unión Europea gozan de subsidios, por lo cual se especificaron en una lista que se incorporo al Tratado, que permanecieron fuera de los beneficios de las partes firmantes.

Productos temporalmente excluidos			
Maíz	Carne de bovino	Harinas	Mermeladas
Frijol	Carne de ovino	Chocolates	Almidones
Trigo	Carne de puerco	Papa	Azúcar
Arroz	Carne suave	Manzana	Pastas y galletas
Cebada	Lácteos	Durazno	Cigarros.
<i>Fuente: Secretaría de Economía, 2000.</i>			

La lista de los productos sensibles, se acordó que quedaron temporalmente excluidos de la apertura. Dichos productos serán revisados en el año 2003 y se analizarán su posible liberalización. Para ello México mantuvo su autonomía en el diseño e implementación de programas de apoyo interno, conforme a la OMC que no quedan sujetos a disposiciones del

¹⁸⁴ Para algunos productos incluidos en esta categoría, la eliminación arancelaria se llevará a cabo en ocho cortes anuales, hincando el 1 de julio del 2010.

¹⁸⁵ Información de la Secretaría de Economía, Boletín Informativo del TLCUEM, 2001 . Pág. 9.

¹⁸⁶ Ibid.

¹⁸⁷ Ibid.

TLCUEM, mientras que los subsidios a la exportación se establecieron mecanismos para evitar que la Unión Europea adopte subsidios a la exportación para productos con destino a México que pudieran causar daño a la agricultura nacional, además nuestro país puede imponer cuotas compensatorias a importaciones de productos subsidiados por la Unión., conforme a la OMC, para ello se habrá de observar las características que se acuerden en la PAC en la Unión Europea y en México se debe observar el alcance logrado de los programas de apoyo y cooperación al campo, en los productos en cuestión.

Productos pesqueros.

En reconocimiento al distinto grado de desarrollo de este sector, la Unión Europea, eliminará en el año 2003, los aranceles para casi su totalidad (98%) de las exportaciones mexicanas, a cambio México solo liberar, en el mismo año el 68% de las importaciones provenientes de la Unión. Los plazos de eliminación de aranceles acordados en este sector son similares a los del sector agropecuario. Para el año 2010, la mayoría del comercio bilateral de productos pesqueros quedará totalmente liberalizado.¹⁸⁸

Además se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles, en específico el atún enlatado, considerado por la Unión Europea como un producto "sensible". México obtuvo una cuota preferencial para este producto de 2 mil toneladas, con crecimiento anual de 500 toneladas.

Reglas de Origen:

Las reglas de origen¹⁸⁹ definen los requisitos que deben cumplir los productos para beneficiarse de una preferencia arancelaria establecida en el TLCUEM.

Las reglas de origen determinan cuales bienes recibirán trato arancelario preferencial y las ventajas se otorgarán a bienes de México y la Unión Europea:

- Plenamente obtenidos en su territorio (por ejemplo, minerales o vegetales) .
- Elaborados con insumos originarios.
- Elaborados con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

Esto permitirá estimular el abastecimiento regional del insumo, promover el incremento de la inversión productiva en los países socios del Tratado. El universo de las reglas de origen específicas en el Tratado esta compuesta por más de un mil 200 reglas (incluyendo el sector

¹⁸⁸ Ibid.

¹⁸⁹ las reglas de origen se establecen en términos mínimos de valor agregado, en conjunto que deben cumplir los bienes, y también suele utilizarse este método conocido como "salto arancelario" en el marco del sistema de armonización arancelaria. En términos generales, este método consiste en definir a partir del cambio que un insumo clasificado en otra partida arancelaria, que debe ser "suficientemente diferente" de la primera, para indicar que implícitamente se ha dado proceso de "transformación sustantiva", o de un mayor grado de contenido nacional o de un mayor valor agregado nacional.

agrícola e industrial). Para México se acordaron reglas de origen que permitan exportar una mayor variedad de nuestros productos donde se garanticen que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región (incrementando el nivel de valor agregado nacional).

Destacan las reglas de origen negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y auto partes, además de productos electrodomésticos, de calzado y plásticos.

3.2.4. Comercio de Servicios.

En este apartado se presenta una gran variedad de actividades,¹⁹⁰ por lo cual el sector servicios es el más dinámico en las naciones desarrolladas y también en México.

Los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de servicios de la Unión Europea con la certeza de que:

- No les pondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio.
- Gozarán de trato nacional que les garantiza las mismas condiciones otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la Unión Europea.
- Recibirán un trato de *nación más favorecida* que extenderá los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.
- Se consolidará el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva.
- Se aplicará la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este capítulo.

Se negocia también un apartado sobre servicios financieros, que establece disciplinas en materia de acceso a los servicios bancarios, servicios de seguros y relacionados con seguros, así como otros servicios financieros. En esta área México y la Unión Europea garantizan que ninguno de los países adopte una legislación más restrictiva, a las que actualmente se mantiene en vigor.

Inversiones.

Este capítulo incluyó las disposiciones en materia de Inversión Extranjera Directa (IED), la inversión inmobiliaria y las operaciones en valores, así como los pagos relacionados de

¹⁹⁰ Para México se establecen, los Servicios Financieros, y Otros Servicios (Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales y técnicos, incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, financieros y comercio).

conformidad con los establecido en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).¹⁹¹

En materia de pagos relacionados con la inversión directa, se otorgó una mayor apertura ya plasmada en las legislaciones nacionales de ambas partes. Para México, no implicará una apertura adicional a la IED en ningún sector, sin embargo se establece menos lineamientos para la inversión, al no imponer obligaciones adecuadas a este tipo de inversión, lo que implica por una parte otorgar seguridad a las transferencias relacionadas con las inversiones productivas de largo plazo, pero, para otro tipo de inversiones no se asume mayores responsabilidades y otorgan un trato nacional para las inversiones extranjeras, lo cual genera una gran disparidad con los inversores nacionales.

Por otra parte se reiteraron los compromisos internacionales en materia de inversión y se estableció el compromiso de promover recíprocamente la inversión, en especial en la promoción para atraer capitales y estimular las inversiones conjuntas, en particular entre las pequeñas y medianas empresas (PYMES). También se buscarán mecanismos para evitar la doble tributación y se preservó el derecho de adoptar medidas de salvaguarda para resolver problemas relacionados con la política cambiaria y monetaria o de balanza de pagos.

México ha suscrito, con la aprobación del Senado de la República, diversos acuerdos para Promoción y Protección de Inversiones (APRIS), con 11 países de la Unión Europea que han mantenido dinamismo en la inversión, hasta el momento después iniciado el Tratado se encuentra en negociación con los cuatro países restantes.¹⁹²

Propiedad Intelectual.

El TLCUEM establece disciplinas relativas a la adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual. Se establecieron obligaciones, conforme a nuestras legislaciones sobre propiedad intelectual, para su ejecución se establecerá un comité especial de consulta para atender asuntos en la materia, conforme al mecanismo de solución de controversias que se establece en el propio Tratado.

Con la ratificación del Tratado por el Senado de la República, se integró a diferentes tratados, convenios, y convenciones para la protección de los derechos que sobre sus obras tienen los artistas, interpretes, o ejecutantes; así como los que versan sobre patentes, propiedad industrial y otros más. Todos estos acuerdos constituyen la bases del capítulo en la materia.¹⁹³

Adicionalmente la Unión Europea se compromete con los procedimientos necesarios para su adhesión a los Tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Derechos de Autor y sobre interpretación o Ejecución y Fonogramas.¹⁹⁴

¹⁹¹ cada país tiene sus propias restricciones y estas serán respetadas por la otra parte.

¹⁹² Los países de la Unión Europea con los que México mantiene suscrito APRIS: Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Portugal, Reino de los Países Bajos y la unión Belga-Luxemburguesa. Países con los que aún no se ha suscritos: Grecia, Irlanda, Reino Unido y Suecia.

¹⁹³ Información de la Secretaría de Economía, Boletín informativo del TLCUEM, 2001, Pág. 11.

¹⁹⁴ Zabludovsky, Pág. 18

Compras del Sector Público.

México y la Unión Europea, respectivamente, tienen compromisos internacionales sobre los procedimientos de compras del sector público. En el caso de México, se cuenta con los capítulos correspondientes en el TLCAN, del Grupo de los Tres, con Costa Rica, Bolivia y Nicaragua. Por su parte, la Unión Europea es miembro del Acuerdo de Concertación Política Pública (ACPP) de la OMC.

En la sección de compras del sector Público del TLCUEM, la Unión Europea extenderá a los proveedores mexicanos mediante el tratamiento que le extiende a los 11 países signatarios del ACPP. México, por su parte, dará a las empresas europeas un tratamiento similar al que otorga a otros socios en tratados de libre comercio.¹⁹⁵

A través del acuerdo, los exportadores mexicanos tendrán acceso a las compras que realizan las más de 10 mil entidades del sector estatal y paraestatal europeo, en mejores condiciones que las que reciben de otros socios comerciales de la Unión Europea.

Este capítulo se aplica a las adquisiciones de bienes y servicios o servicio de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales y que realicen las entidades del gobierno central o federal y empresas gubernamentales cubiertas por el acuerdo. De las compras que realicen PEMEX, CFE y la construcción no energético, así como la adquisición de medicamentos no patentados. Adicionalmente, México contará desde la entrada en vigor del capital, con una reserva permanente en beneficio de los bienes y proveedores de bienes y prestadores de servicios nacionales.

En el acuerdo se prevé el establecimiento de un comité para analizar los respectivos mercados públicos, promover mayores oportunidades y mejorar las condiciones de acceso. Además, este capítulo entraría en vigor hasta que la Unión Europea proporcione información estadística sobre las compras de un número importante de sus empresas gubernamentales.

El Acuerdo establecerá:

1. Un comité de compras de gobierno para analizar los respectivos mercados públicos.
2. Reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional, así como para preservar intereses legítimos por razones de moral, orden, salud y protección al medio ambiente.
3. Reglas para los procedimientos de compras; umbrales, plazos de licitación, criterios, para la clasificación de proveedores, un mecanismo para la impugnación de licitaciones, y el compromiso de hacer disponible las oportunidades por Internet. El capítulo no entrará en vigor hasta que la Unión Europea entregue estadísticas desagregadas para las compras de por lo menos 150 empresas públicas cubiertas por este capítulo.

¹⁹⁵ Ibid. Pág. 16.

3.2.5. Disposiciones Generales.

Promover la libertad de comercio no apareja la ausencia de reglas, normas y disposiciones, pero sí que éstas sean ciertas y fáciles de verificar. Así mismo implica contar con instancias imparciales y procedimientos ágiles para resolver los conflictos y controversias que surgen cuando hay tantos y variados en juego.

Normas.

Las normas protegen la salud humana, animal y vegetal, al consumir y al medio ambiente. Garantizan la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que deben cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

Se acordó conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se conciertan en obstáculos innecesarios al comercio. Se establecerá un comité especial para fomentar la cooperación en intercambio de información sobre sistemas de normalización solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

El TLCUEM reservó nuestro derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente. Se establecerá un subcomité especializado, que se reunirá cada año para intercambiar información identificar y facilitar la solución a problemas de acceso promover la equivalencia de normas entre México y la Unión Europea para impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

En la sección del TLCUEM dedicada a medidas relacionadas con los procesos de normalización, ambas regiones confirmaron los derechos y obligaciones emanados del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC) de la OMC. Estas buscan proteger al consumidor, la salud al ambiente y la seguridad pública, siempre y cuando no se empleen para poner barreras al comercio. Para ello se ha instrumentado un sistema de cooperación bilateral para actualizar el conocimiento mutuo de los respectivos sistemas de normalización.

Políticas de Competencia.

El tratado establece un mecanismo de cooperación en el campo de la competencia, que busca la coordinación técnica entre las autoridades a cargo de las políticas de competencia de México y la Unión Europea.

Se busca eliminar las actividades contrarias a la competencia, recurriendo a la legislación apropiada, con el objeto de promover el desarrollo económico, proteger al consumidor y eliminar prácticas nocivas que pueden dañar el sistema de competencia, se incluyó un capítulo con el fin de prevenir conflictos que surgieran de este tipo de prácticas monopólicas.

Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promoverá la competencia y se combatirá las practicas monopólicas, donde se podrá adoptar o mantener medidas conforme a la legislación mexicana en contra de practicas comerciales no competitivas. Para ello se establecerá un grupo de trabajo para:

- Promover la cooperación técnica e intercambio de información.
- Coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas.
- Considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.

Salvaguardas.

El mecanismo de salvaguardas incluido en el TLCUEM permite hacer frente a situaciones de emergencia que pudiesen surgir ante un aumento significativo en las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a los productores nacionales de ese producto.

El tratado establece el procedimiento a seguir para esta aplicación de salvaguardas, para ello se deberá además de mostrar el daño, sino también la relación causal entre daño y el incremento de las importaciones provenientes del socio.

Se podrá adoptar salvaguardas (por un periodo de tres años) para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre ambas regiones.

En el TLCUEM es el primer acuerdo comercial donde la aplicación de la salvaguarda, en todos los casos, requiere de compensación. Si no se logra un acuerdo sobre el monto de la compensación, podremos adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial. Esta disciplina incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

Solución de Controversias.

En el TLCUEM se estableció un procedimiento de solución de controversias, en busca de generar confianza en los inversores o los que realizan cualquier negocio sobre equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

Se establecerá un mecanismo de consulta y solución de controversias, con procedimientos claros y expeditos. Esta será la primera ocasión en que la Unión Europea incorpora estas disciplinas en un tratado comercial. Se concederá prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias.

El procedimiento consta de dos etapas: la primera (no contenciosa) donde se celebrará consultas a través del Comité Conjunto, antes de acudir a un procedimiento arbitral. Este

Comité conjunto emitirá una decisión 30 días a partir de la celebración de consultas, luego, se podrá solicitar el establecimiento de la segunda etapa, un panel arbitral.

El panel arbitral presentará un informe preliminar en un plazo de cinco meses después de su establecimiento, donde el informe final se dará a conocer en un plazo adicional de 30 días y el cumplimiento de la decisión del panel será obligatorio. En caso de incumplimiento, se podrá suspender, temporalmente, los beneficios equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión del panel.

Se observa el derecho de apelar al mecanismo de solución de controversia previsto en la OMC:

Marco Institucional.

De los, once temas comprendidos en el TLCUEM, ocho (comercio de bienes, reglas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, medidas relativas a la normalización, salvaguardas, compras del sector público, competencia y solución de controversias) son de competencia exclusiva de la Comisión Europea y tres (comercio de servicios, inversión y pagos relacionados, propiedad intelectual) son de competencia mixta entre la Unión Europea y los Estados Miembros.¹⁹⁶

De esta manera se establecerá un Consejo Conjunto integrados por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión para supervisar la aplicación del Tratado. El Consejo Conjunto, será presidido alternadamente por México y la Unión Europea, se reunirá periódicamente o en sesiones extraordinarias, cuando las circunstancias así lo ameriten. Dicho Consejo establecerá un Comité Conjunto integrado por ambas partes, para apoyarlo en el desempeño de sus labores. Este Comité celebrará reuniones una vez al año, alternadamente en México y en Bruselas.

Desde el punto de vista de las autoridades el Tratado pretende diversificar las relaciones comerciales de México, logrando, abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales, reducir la vulnerabilidad de nuestra economía a choques externos, además de mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de las PYMES.

Para Europa el Acuerdo de Libre Comercio cubre la totalidad de aspectos comerciales del Acuerdo de Cooperación, y sucede al Acuerdo provisional sobre comercio y las medidas de acompañamiento que fueron firmadas conjuntamente. Este nuevo Acuerdo prevé principalmente:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes. Todos los productos industriales estarán exentos de aranceles para el año 2007. en cuanto a los productos agrícolas y pesqueros se refiere el dispositivo negociado proporcionará un acceso completo al mercado mexicano para los principales productos de exportación

¹⁹⁶ Zabludovsky, Pág. 19.

a la Unión Europea. En el ámbito de los servicios, los operadores comunitarios serán beneficiados de un tratamiento privilegiado.

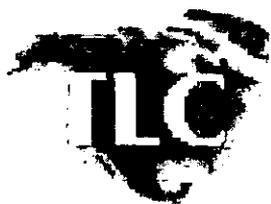
- Una apertura a los mercados públicos según los principios establecidos por la OMC:
- La instauración de un mecanismo de consulta en materia de protección de la propiedad intelectual (patentes, marcas, derechos de autor,).
- La instauración de un mecanismo efectivo de solución de diferencias, amparados por la Comisión Europea, destinado a garantizar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, sin perjuicio de los respectivos derechos que tienen las partes en el marco de la OMC:

El TLCUEM permite a las empresas mexicanas y europeas beneficiarse de las enormes oportunidades que ofrece el comercio bilateral. Garantiza a los exportadores europeos el mismo tratamiento que disfrutaban los socios preferenciales de México, en uno de los mercados más dinámicos del mundo, el TLCAN. Es una oportunidad para establecer un centro manufacturero estratégico, por un lado México cuenta con dos principales ventajas comparativas una mano de obra calificada y competitiva; y un acceso a los principales mercados de América.

El TLCUEM pretende integrar a las economías de ambas regiones al establecer empresas localizadas en ambos lados del Atlántico, capitalizar beneficios de producir conjuntamente para abastecer los mercados de los continentes americano y europeo.

El libre comercio y los flujos de inversión para México han sido los principales motores para impulsar el crecimiento económico y la creación de empleos de calidad productiva en el sector exportador. Pero ello no ha aterrizado en la economía doméstica y poco se ha profundizado en el desarrollo económico regional de nuestro país. Sin embargo, el TLCUEM puede además de brindar una visión privilegiada de México como polo de comercio e inversión, es más abierto en materia de cooperación y desarrollo hacia la actividad industrial y la incorporación al sector productivo de las PYMES.

3.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y La Unión Europea (TLCUEM). Principales aspectos y diferencias.



El libre comercio entre naciones industrializadas y no industrializadas como México deben de ser abordadas con gran cuidado; pues el ignorar los impactos reales en ambos países que están asociados con una integración económica y de comercio, acarreará severos problemas en el futuro. Se cree que las negociaciones de libre comercio pueden prevenir e incluso resolver algunos de estos problemas, si dentro de las discusiones se incluye el status de desarrollo de cada uno de éstos.¹⁹⁷

El concepto de libre comercio favorece a muchos por la reducción de restricciones comerciales y controles gubernamentales. Reduciendo estas restricciones y los controles, no es causa de duda que se incentive el desarrollo económico; pero si el tipo de desarrollo económico está basado en metas económicas a corto plazo, las generaciones futuras pueden sufrir gravemente, como se observó en 1994; si el desarrollo se localiza en áreas ya cargadas de reducciones de recursos y problemas de infraestructura.

Durante las semanas en que el gobierno de Estados Unidos anunciaba a finales de 1990 empezar las pláticas comerciales con México y Canadá, las respectivas comunidades expresaban que un acuerdo comercial con vecinos con grandes asimetrías, incluso Canadá, podrían acarrear profundas consecuencias de tipo económico, político y social.

Sin embargo, durante la administración de Salinas de Gortari (1988-1994) se percibió de una manera diferente la vecindad con los Estados Unidos, básicamente, se reconoció en forma oficial que la relación y cercanía con este país debía reformularse y reafirmar los vínculos mediante una estrategia económica, en la que el mercado estadounidense sería la punta del crecimiento de la economía mexicana. Un segundo elemento que vino a concretar esta postura fue la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Desde la perspectiva mexicana se presentaban como un desplazamiento del comercio del mercado estadounidense. Por último después de la fracasada gira presidencial en busca de mercados en Europa y Japón, se congelaron las posibilidades de mercados alternativos, por lo que la intención de negociar un acuerdo con Estados Unidos era prioritario.

El 21 de agosto de 1990, como consecuencia de lo anterior, el gobierno de México propuso oficialmente al estadounidense la negociación de un Tratado de Libre Comercio: *los objetivos que se proponía con esto podrían sintetizarse en torno a la idea de que esta sería el instrumento que serviría para promover el crecimiento de México y consolidar la reforma económica*, en consecuencia, el Tratado significaba un imperativo político y como tal fue negociado y defendido por el Gobierno de Salinas de Gortari.¹⁹⁸

¹⁹⁷ Arrendáriz Etcheagaray, Manuel. UNAM, Conferencia de la Academia de Economía Política, Facultad de Economía, abril, 1999.

¹⁹⁸ Gutiérrez-Haces, Teresa, El Desarrollo en América Latina y los procesos de integración subregional El TLCAN en la Globalización, UNAM, IIE's, Pág. 90.

Por su parte, la desaparición de la Unión Soviética y la aceleración de la Globalización, dieron a Estados Unidos una oportunidad única para recuperarse de la fuerte recesión económica que experimentaba a inicios de 1990. Su política internacional de contención al comunismo, de defensor e impulsor de la democracia y de arbitro de conflictos mundiales, que en realidad habían servido para conservar sus esferas de influencia, cuidar de sus vías comerciales e incrementar su gasto militar, se estaban acabando.

El intento de volver a fomentar la industria de la guerra, se había agotado ante el experimento militar iraquí, era necesario reconstruir las bases económicas internas de desarrollo, esto es, impulsando nuevos procesos productivos, sistemas innovadores de organización y de administración del trabajo para incrementar la productividad, abaratar los costos de la fuerza de trabajo y recuperar la competitividad perdida. Este mismo proceso se había realizado en Europa frente a la nueva era de la globalización y regionalización, a finales de los cincuenta, con la reestructuración interna de sus economías, con una expansión internacional mediante un desarrollo comercial y financiero intracomunitario.

El TLCAN debe entenderse dentro de la anterior lógica de reconstitución interna, pero también como el inicio del proyecto de integración comercial hemisférica ideado por Estados Unidos¹⁹⁹, dentro de una compleja estrategia de largo plazo; para recuperar sus esferas tradicionales de dominio, como parte del dinámico y complejo proceso de regionalización que la mundilización genera.²⁰⁰

3.3.1. EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El 1 de octubre de 1987 se firmo un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, que entro en vigor el 1 de enero de 1989, y estableció plenos efectos en 1998. El acuerdo incorpora cuatro apartados fundamentales, que hacen referencia a la desgravación arancelaria, a las previsiones sectoriales específicas, a la liberalización del comercio de servicios y los flujos de inversión, y establece los mecanismos para la resolución de posibles conflictos. Además, incluye disposiciones especiales sobre agricultura, automotores, energía y algunos alimentos y bebidas.

La eliminación de aranceles entre los dos países se realizaría en un período de diez años, con una cláusula de salvaguarda sobre exportaciones de productos importados de terceros países, exigiendo una suficiente transformación interna para que se beneficien de la no aplicación de aranceles. En el momento de la firma del acuerdo se estableció la posibilidad de realizar excepciones por motivo de seguridad nacional o para evitar el agotamiento de una fuente de energía.

Por otra parte, las inversiones procedentes de otro país reciben tratamiento nacional y se eliminan las restricciones al establecimiento de nuevas empresas.

¹⁹⁹ Este proyecto, conocido como "Iniciativa para la Américas" (*Enterprises for the Americas Initiative*) fue anunciado por G. Bush el 27 de junio de 1990.

²⁰⁰ Dávila Aldas Francisco, Globalización y Nacionalismo, México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Delegación de la Comisión Europea en México, 1999, Pág. 185.

A finales de los ochenta se consideraba la posibilidad de ampliar el anterior acuerdo, e incluir a México para formar un mercado más amplio. En consecuencia el 12 de Junio de 1991, en Toronto, se iniciaron las negociaciones para la redacción de un acuerdo sobre el que se desarrollase el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).²⁰¹

El desarrollo del Tratado se realizó a través de rondas de negociación, mediante seis grupos de Trabajo que abordaron, respectivamente, los siguientes temas:

- 1) Acceso a mercados (aranceles, cuotas, normas de origen para la agricultura, automotores, etc.),
- 2) Reglas de origen (salvaguardas, subsidios, entre otros),
- 3) Servicios (financieros, seguros transporte, terrestre, telecomunicaciones, etc.)
- 4) Inversiones,
- 5) Propiedad intelectual y
- 6) Arreglo de disputas.

Con carácter preparatorio, se celebraron siete rondas de negociación, de acuerdo al siguiente formato:

1ª.	Ronda:	Toronto,	(Canadá, Junio 1991)
2ª.	Ronda:	Seattle	(EU, Agosto 1991)
3ª.	Ronda:	Zacatecas	(México, Octubre 1991)
4ª.	Ronda:	Canadá	(Febrero 1992)
5ª.	Ronda:	Dallas	(EU, Marzo de 1992)
6ª.	Ronda:	Montreal	(Canadá, Abril 1992)
7ª.	Ronda:	México	(Mayo 1992)

El TLCAN fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense George Bush.

El TLCAN se constituyó según el modelo del Tratado de Libre Comercio Estadounidense - Canadiense, en vigor desde 1989, por el cual fueron eliminados o reducidos muchos de los aranceles existentes entre ambos países. Tras varios años de debate, el TLCAN fue aprobado en 1993 por las respectivas asambleas legislativas de Canadá, México y los Estados Unidos. Exigía la inmediata supresión de los aranceles que gravaban la mitad de las mercancías estadounidenses exportadas a México, mientras que otros aranceles irían desapareciendo progresivamente durante un periodo aproximado de 14 años.

²⁰¹ North American Free Trade Agreement (NAFTA) por su siglas en Ingles.

Canadá fue el primer signatario que ratificó el acuerdo: el Parlamento canadiense adoptó las medidas necesarias el 23 de junio de 1993. En Estados Unidos, el debate sobre el TLCAN dividió a los miembros del Partido Demócrata y del Partido Republicano, y provocó una gran oposición por parte de los grupos sindicalistas y ecologistas. Muchos temían perder su trabajo, a consecuencia del traslado de fábricas estadounidenses a México, donde la mano de obra era más barata, y la aplicación de las leyes sobre medio ambiente y derechos laborales menos rígida. Los grupos ecologistas se opusieron al TLCAN porque les preocupaba la presumible falta de medios para aplicar controles de contaminación y seguridad en los alimentos. En respuesta a estas dudas, en 1993 se aprobaron tres tratados complementarios sobre temas medioambientales y laborales.

Después de un largo debate, el Congreso estadounidense aprobó el TLCAN en el mes de noviembre. En México, las objeciones se referían tanto a la posible pérdida de soberanía económica como al temor de que el acuerdo reforzara la posición del hegemónico Partido Revolucionario Institucional (PRI). A pesar de todo, el acuerdo fue finalmente ratificado en el mes de noviembre.

Incluso después de su aprobación, el TLCAN siguió siendo tema de debate entre sus partidarios y detractores. La administración del presidente estadounidense Bill Clinton afirmó que el pacto había creado puestos de trabajo en los Estados Unidos durante su primer año de vigencia; por el contrario, sus críticos argumentaban que el aumento de las importaciones, exigido por el TLCAN a Estados Unidos, provocó la pérdida de puestos de trabajo.

El TLCAN supuso la caída de la bolsa mexicana tras una devaluación gubernamental del peso, en diciembre de 1994, que demostró las debilidades estructurales y la incompleta modernización del sistema económico y político mexicano. Además de la falta de consenso sobre el número de puestos de trabajo generados o destruidos con el TLCAN, diversos analistas han considerado que resulta complicado apreciar los cambios económicos provocados por el TLCAN a partir de otros factores, como el nivel de ingreso o de mejoras en la planta productiva.

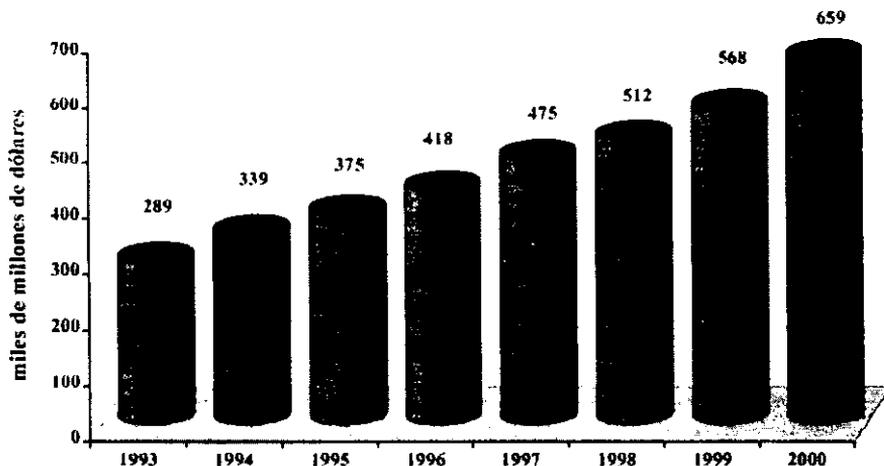
Cabe destacar que en México no ha existido a la fecha una evaluación integral para cuantificar las ganancias y pérdidas reales para la economía desde el inicio del TLCAN la ponderación de resultados se ha vuelto más compleja a la luz de la crisis que experimentó el país en 1994.

3.3.2. El TLCAN y la Economía Mexicana.

Diversos analistas consideran que el TLCAN ayudó a amortiguar los efectos negativos de inestabilidad económica de México desde la significativa devaluación que el peso registró como consecuencia de la crisis de 1994 y cuyo efecto en el incremento de la competitividad de las exportaciones se extendió por cuatro años; el dinámico ritmo de avance de la economía de Estados Unidos desde 1991 y la sinergia del TLCAN, explican en buena medida el ascenso de envíos de mercancías de México a Estados Unidos y Canadá en el último lustro.

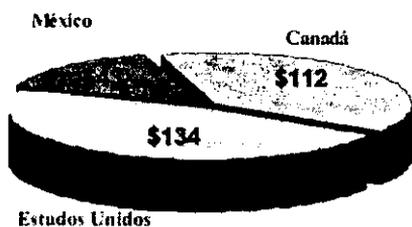
El TLCAN se ha traducido en un incremento en el comercio trilateral de 128% entre 1993 y el 2000, al incrementarse de 289 mmd a 659 mmd en el 2000, ello implica a una tasa media anual de avance del 18% en ese periodo.

Crecimiento Trilateral del TLCAN

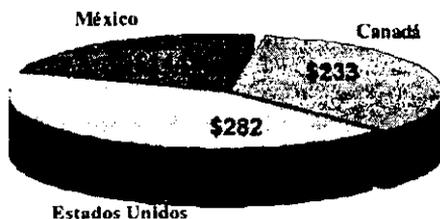


En términos generales las exportaciones de México pasaron de 43 mmd en 1993 a 144 mmd en el 2000, de la misma manera las corrientes de IE a México de una media de 4000 millones de dólares entre 1990-1993 subieron a 11,000 millones de dólares en el periodo 1994-1999, con una estimación de 12,000 millones de dólares para el 2000.

Exportaciones intra-regionales en 1993 (mmd)



Exportaciones intra-regionales en 2000 (mmd)



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

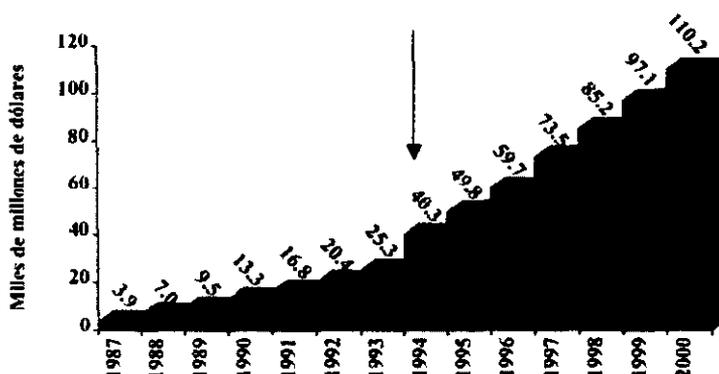
La dependencia de México del comercio exterior en la zona del TLCAN se concentro en especial con Estados Unidos, el cual se incremento continuamente y hoy representa 88% del total, comparado con el 68% en 1990;

Principales destinos de la exportación mexicana. (Porcentaje)										
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
América del Norte	70.1	82.1	83.1	85.9	87.5	85.5	86.1	87.4	88.8	88.9
EU	68.7	79.5	81.0	83.0	85.1	83.4	83.8	85.4	87.5	88.2
Canadá	1.4	2.6	2.1	2.9	2.4	2.1	2.2	1.9	1.3	1.7
UE	13	7.7	7.1	5.1	4.4	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8

Fuente: Secretaría de Economía, 2000.

Igualmente, la inversión extranjera directa dentro de la Zona del TLCAN se ha incrementado con un valor acumulado de 84.9 mmd de 1993-2000. Donde los Estados Unidos concentran el 60% de ese acumulado.

IED acumulada antes y después del TLCAN



Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Mayo, 2001.

El TLCAN en vigor desde 1994, ha representado, sobre todo, un marco regulatorio para las relaciones comerciales y la inversión entre sus socios. Por otra parte ha sido un instrumento para consolidar las tendencias de integración existente previamente entre México y los Estados Unidos. Además de su relación en materia arancelaria que México redujo de un promedio en sus gravámenes de 10% previo al TLCAN a 2.0% después de este; Estados Unidos y Canadá ya mantenían aranceles bajos en la mayor parte de sus fracciones bajándolo de 4.5% en promedio a 1.0%. No obstante, Estados Unidos ha mantenido la protección arancelaria en varios sectores fundamentalmente en el agrícola.

Sin embargo, es innegable que con la conformación del TLCAN, México se encuentra en una posición estratégica como centro de negocios para los inversionistas de Estados Unidos y Canadá, además de terceros países, que lo visualizan, vías reglas de origen negociadas en

el TLCAN y por su competitividad en costos, particularmente de la mano de obra , en un puente de acceso al mercado de EU y Canadá, con un trato preferencial.

México y Estados Unidos.

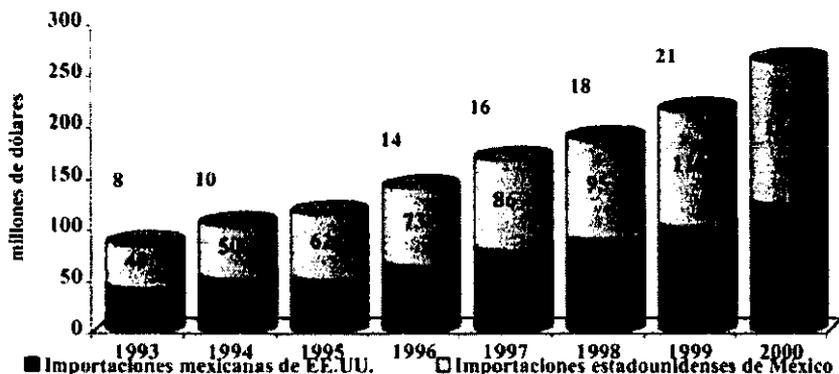


México- Estados Unidos 2000.		
INFORMACION GENERAL	EU	MEXICO
Población	284'542,165 hab (Julio 2000)	100'349,766 hab (Julio 2000)
Crecimiento Poblacional	0.91 % anual (2000)	1.53% anual (2000)
PNB*	U.S.\$9.255 billones (1999)	U.S.\$865.5 billones (1999)
PNB Per Capita anual	\$ 33,900 dólares (1999)	\$8,500 dólares (1999)
Extensión	9'629,091 km ²	1'972,550 km ²

Fuente. Embajada de Estados Unidos en México, 2001.

Las relaciones de México con Estados Unidos requieren de un amplio estudio histórico, sin embargo en la última década, ha sido el más dinámico en cuanto a un acercamiento comercial y económico. Con la formulación del TLCAN la inserción de México en la economía estadounidense se ha caracterizado por incrementos en los intercambios comerciales entre ambas regiones en beneficio del sector exportador.

Comercio entre México y Estados Unidos



Los costos que la liberalización emprendida en los últimos años han tenido sobre los sectores productivos nacionales no se incrementarán, ya que la industria nacional de hecho enfrenta ya las estructuras competitivas internacionales. Al contrario, se reducirán los costos generados por la incertidumbre en el comercio exterior con el principal socio

comercial de México, que es Estados Unidos, reduciendo con ello la vulnerabilidad de las exportaciones, y se formalizará el proceso de "integración silenciosa" que ya se está dando, generándose en lugar de ello reglas claras y explícitas para un beneficio compartido equitativamente respecto de un comercio más libre.

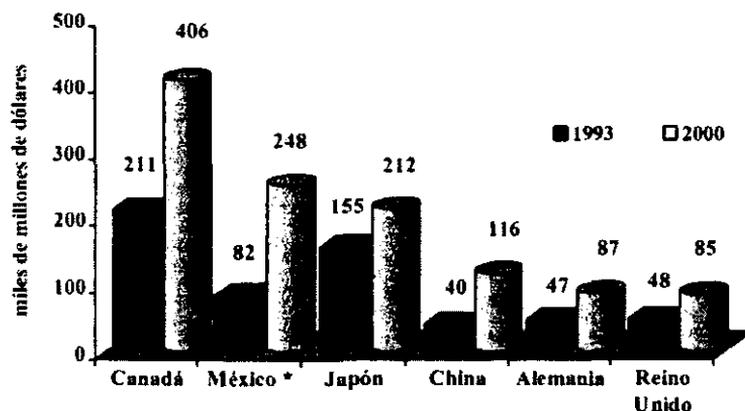
Esto se muestra en la proporción del crecimiento que ha sido mayor en Estados Unidos que en México en especial en las importaciones de aquel país, convirtiendo en México en su segundo mercado para la exportación y el tercer proveedor de bienes después de Canadá y Japón.

Principales indicadores del sector externo de Estados Unidos	
Comercio México-E.U. 1999	U.S. \$ 252, 437.2 millones
Exportaciones Mexicanas-Total	U.S. \$ 152, 857.8 millones
Exportaciones a los E.U.	U.S. \$ 135, 616.2 millones (88.72%)
Importaciones Mexicanas-Total	U.S. \$ 159, 397.4 millones
Provenientes de E.U.	U.S. \$ 116, 821.0 millones (73.28%)
Inversión Extranjera Directa en México 1999	U.S. \$ 11, 194.8 millones
Proveniente de E.U. 1999	U.S. \$ 6, 515.0 millones (60%)
Empleos generados en México bajo el TLC (1994-1999)	2.2 millones

Fuente: Embajada de Estados Unidos en México, 2001.

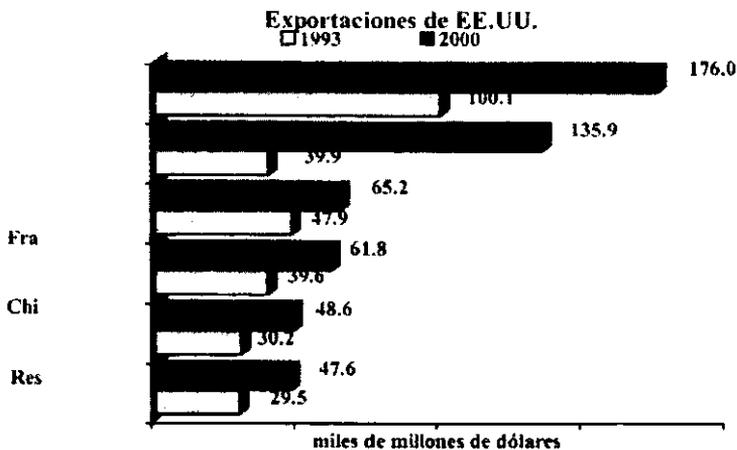
La participación de México como socio comercial de Estados Unidos ascendió de 82 mmd en 1993 a 248 mmd para el 2000. este incremento, por una parte impulsado por el mismo TLCAN y otra la situación económica de nuestro país en los años subsiguientes a la devaluación de 1994.

Principales socios comerciales de EE.UU.



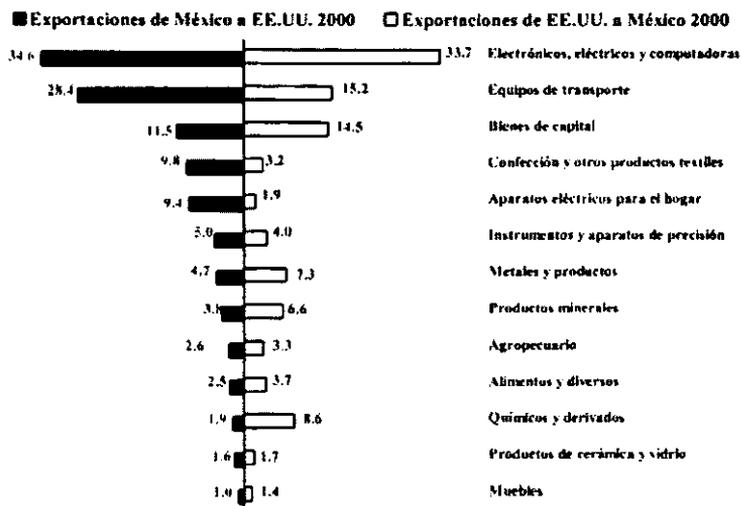
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico y USDOC

Por otra parte este proceso de integración ha provocado un incremento en las exportaciones de Estados Unidos a México en un 240% en el periodo de 1993-2000, al pasar de 39.9 mmd a 134.9 mmd en el mismo periodo, en cuanto a montos Canadá es el principal socio comercial con un monto de 176 mmd cuantificable de las exportaciones en el 2000.



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

México constituye el primer proveedor internacional de 19 productos entre los que sobresalen los relacionados con la industria automotriz; motores de vehículos, radios y partes de asiento; así como instrumentos médicos y de medición, textiles y prendas de vestir, herramientas y motores eléctricos.



Fuente: Secretaría de Economía, con datos del USDOC.

México y Canadá.



Las relaciones de Canadá con México son más grandes y más sustanciales que con cualquier otro país de América Latina. Aunque la implementación del Tratado de Libre Comercio constituye una prioridad actualmente, no es de ninguna forma el único aspecto de las relaciones dinámicas y crecientes que unen ambos países. Una asociación intensificada con México constituye un elemento importante de la política de Canadá hacia América Latina.

MÉXICO - CANADA 2000.		
INFORMACION GENERAL**	CANADÁ	MÉXICO
Población*	31,281,092 hab (Julio 2000)	100'349,766 hab (Julio 2000)
Crecimiento Poblacional*	1.02 % anual (2000)	1.53% anual (2000)
PNB*	U.S.\$722.3 billones (1999)	U.S.\$865.5 billones (1999)
PNB Per Capita*	\$ 23,300 dólares (1999)	\$8,500 dólares (1999)
Extensión	9,976,140 km ²	1'972,550 km ²

Fuente: Embajada de Canadá en México, 2001

La economía Canadiense sigue creciendo después de la recesión que aquejó al país en los años 90's cuando el desempleo llegó a más del 10%. El gobierno federal ha eliminado el déficit gubernamental y los planes fiscales hacia el futuro incluyen reducción de la deuda nacional. En el primer cuarto del año 2000, Canadá sobrepasó el millón de millones de dólares canadienses en PIB anual (1 trillón de dólares)

Principales indicadores del sector externo de Canadá	
<i>Millones de dólares</i>	
Comercio México-Canadá	U.S. \$16,100 millones
Exportaciones Mexicanas-Total	U.S. \$ 152,857.8 millones
Exportaciones a Canadá	U.S. \$ 12,100 (7.9%)
Importaciones Mexicanas-Total	U.S. \$ 159,397.4 millones
Provenientes de Canadá	U.S. \$ 4,000 (2.5%)
Inversión Extranjera Directa en México 1999	U.S. \$ 11,194.8 millones
Proveniente de Canadá 1999	U.S. \$1,300 millones(11.6%)

Fuente: Embajada de Canadá en México, 2001.

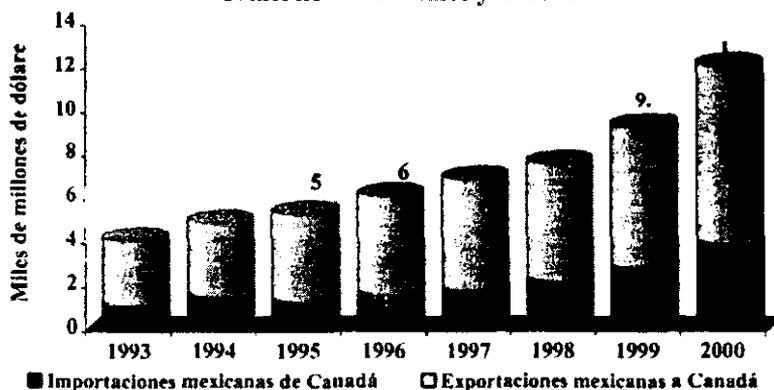
La relación con México se ha basado desde 1990, en diversos intercambios en sectores tales como el comercio, la agricultura, la energía, las minas y las comunicaciones. Se han firmado más de 35 acuerdos bilaterales, incluyendo el primer acuerdo sobre la doble imposición firmado por México así como acuerdos sobre la cooperación en medio ambiente, en educación a distancia, minería, cultura y asuntos jurídicos.

Las reuniones del Comité Conjunto Ministerial (JMC-CJM), que se llevan a cabo cada dos años desde 1968, y cada año desde 1990, constituyen un foro importante para discusiones y

cooperación sobre asuntos de interés común en los campos de lo político, lo comercial y lo económico. Varias reuniones del JMC-CÍM han cubierto distintos aspectos de política exterior como el comercio, las finanzas, el medio ambiente, la agricultura, la inversión, los asuntos monetarios internacionales, los derechos humanos, los asuntos jurídicos, la silvicultura y el turismo. En marzo de 1994, el Primer Ministro Chrétien visitó la ciudad de México y en junio de 1996, el Presidente Zedillo estuvo cinco días de visita oficial en Canadá. En agosto de 2000, el presidente electo Vicente Fox estuvo en Ottawa y en Toronto para encontrar a representantes del gobierno, del sector privado y de la sociedad civil.²⁰²

México es un miembro influyente de varias organizaciones regionales y, como tal, es un importante socio multilateral para Canadá. México como miembro fundador del Grupo de Río se le da la importancia a su punto de vista cuando el Grupo toma una posición común. En la Organización de Estados Americanos (OEA), a la que pertenece Canadá desde enero de 1990, México es el cuarto contribuyente en orden de importancia después de Estados Unidos, Canadá y Brasil. En noviembre de 1993, México se asoció al foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y, en junio de 1994, a la Organización de Cooperación del Desarrollo Económico (OCDE).

Comercio entre México y Canadá



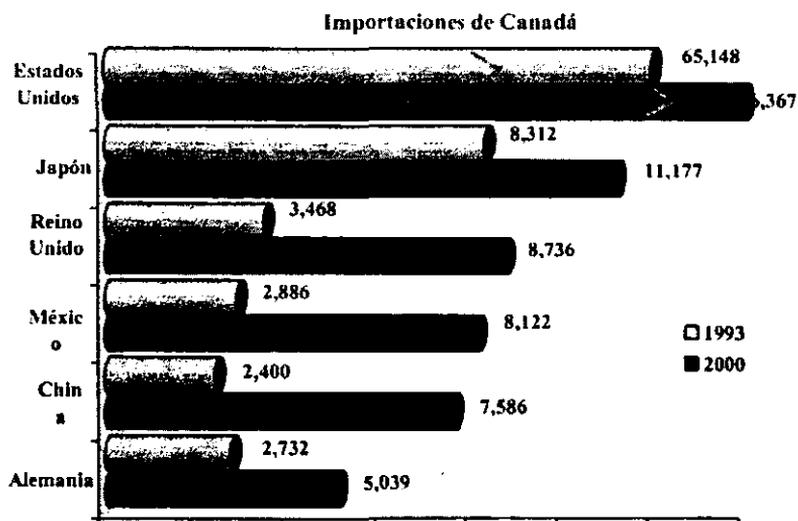
Fuente: Secretaría de Economía, con datos Statistics Canada.

Actualmente México representa para Canadá el segundo socio comercial, para nuestro país se ha presentado un incremento en el comercio total del 199% durante el periodo 1993-2000. Donde las exportaciones han mantenido un crecimiento durante el periodo de 207%. Por una parte es por la inclusión del propio TLCAN y el acceso preferencial arancelario al mercado canadiense y por otra la devaluación de 1994 que alentó las exportaciones en especial a esta zona de libre comercio.

²⁰² Información de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas con América del Norte y Europa. Informe Ejecutivo Interno, 2000.

México es el cuarto proveedor de bienes a Canadá, con un incremento en las importaciones de este último país de 2,886 millones de dólares en 1993 a 8,122 millones de dólares en el 2000.

Los principales productos de exportación hacia Canadá, son en la misma medida que hacia Estados Unidos, que son de partes de automóviles, eléctricos y del vestido.



Fuente: Secretaria de Economía, con datos Statistics Canada

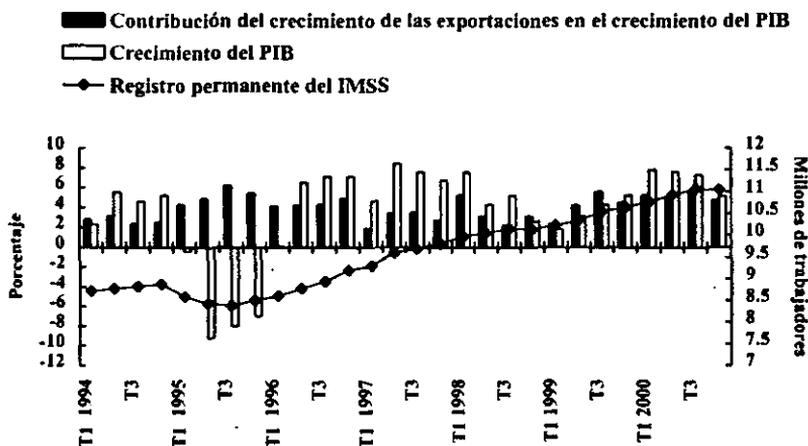
3.3.3. Ventajas y desventajas del TLCAN.

A siete años del funcionamiento del TLCAN, existe consenso en el seno del gobierno de México y entre las grandes empresas transnacionales y extranjeras que operan en la República, principalmente, de los benéficos que ha traído hacia el país, con una desgravación hasta el 2008, con la realización de nuevas alianzas y fusiones empresariales, además de la competitividad global de las tres economías. Para México, el TLCAN se ha convertido en una actitud de cultura de calidad total en las empresas.

La creciente participación de la IED en el país, en especial de la Corporaciones Transnacionales, han incrementado el valor agregado de los procesos productivos y las remuneraciones del personal que emplean. De acuerdo con la Secretaria de Hacienda, entre 1994 y 1999, las empresas de IED crearon en promedio uno de cada cuatro empleos generados en México, con un ritmo de crecimiento superior al empleo total y, a la vez, mejor remunerados con salarios mayores al 48% del promedio nacional. Casi la mitad de

los empleos creados desde agosto de 1995 han estado relacionados con el sector exportador, mismo que aumento en 74% el número de entre 1993 y 2000.²⁰³

Este incremento ha consolidado la presencia de Transnacionales en el país, en especial de la Industria Maquiladora de Exportación (IME), en el área fronteriza norte del país, a nivel sectorial, particularmente en los campos automotriz, eléctrico y electrónico, dando una continuidad a una integración silenciosa pero que ha sido legitimada con el TLCAN.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de SHCP e IMSS

En ese ámbito se considera que la asimetría existente entre la economía de Estados Unidos y Canadá con respecto a México, no se reflejó cabalmente en la negociación del TLCAN y los nuevos flujos de inversión y comercio dirigidos a nuestro país, donde se beneficiaron fundamentalmente a las grandes firmas, que han logrado una integración muy rentable de sus operaciones, incluyendo los bancos; varios de ellos descapitalizados y que han sido absorbidos por instituciones financieras foráneas.²⁰⁴

Por otra parte, para un número considerable de pequeñas y medianas empresas, la realidad del TLCAN es diferente en virtud de que por la rapidez y extensión de la apertura implícita en el Tratado han sido afectadas seriamente en su desempeño al no poder enfrentar la competencia foránea, que entre otros impactos propició la desarticulación de un número importante de cadenas productivas. Una cantidad indeterminada, empero significativa de plantas desaparecieron en los últimos seis años.²⁰⁵

En materia de empleo se observó una tendencia en los últimos años anterior al TLCAN, derivada de los avances tecnológicos que han favorecido la utilización de capital intensivo

²⁰³ Opalín, Pág. 11.

²⁰⁴ Ibíd.

²⁰⁵ Ibíd..

en sustitución de mano de obra; en este sentido, al igual que en otras partes del mundo como en Europa, no existen mecanismos compensatorios para atender los impactos sociales de la desocupación laboral.

La desocupación y el subempleo informal, ha cubierto a una gran parte de esta población que cada vez cubre a profesionistas y personal capacitado, situación que se ha acentuado en la economía mexicana. Esto se evidencia por las mismas situaciones estructurales del modelo económico aplicado agravándose por los ajustes de la globalización, donde el TLCAN influyó en una participación desigual de educación, además de capacitación técnica y profesional.

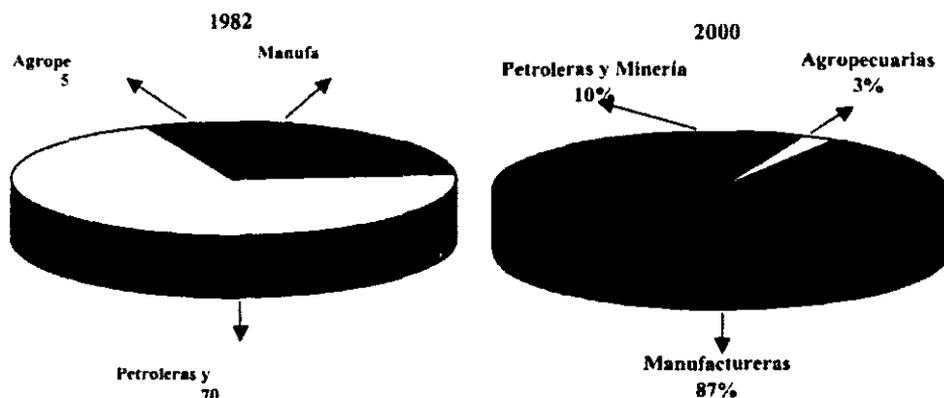
La pérdida de empleos y la desarticulación de las cadenas productivas en diversas ramas de baja tecnología, y utilización de mano de obra intensiva, cuya producción ha sido sustituida indiscriminadamente por importaciones, han sido los costos del TLCAN, sin embargo, por otra parte existe el otro aspecto, relacionado con el aumento de la eficiencia y competitividad en diferentes ramas manufactureras, que han originado que la exportación se concentren en estas.

Se trata de empresas con procesos de tecnología media y de punta a escala amplia, entre las que destacan; la industria química, farmacéutica, de aparatos e instrumentos científicos, electrónica y sobre todo, de la automotriz; esta última ocupa el décimo primer lugar en el mundo y la posición más importante del sector manufacturero de México. Además de la rama textil y de confección de ropa que han tenido incidencia en varios estados de la República.

3.3.4. La Diversificación comercial.

La expansión y la diversificación de las exportaciones mexicanas observadas en la última década explican la particular importancia de la negociación del TLCAN. En actualidad, cerca del 90% de las exportaciones no petroleras de México se destinan a los Estados Unidos y Canadá.

Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO.



Sin embargo, además de aprovechar el enorme potencial exportador que existe hacia esos países, México requiere abrir nuevos mercados y beneficiarse de las oportunidades que presentan otras regiones. Por ello, una de las prioridades de la política de negociaciones comerciales internacionales de México consiste en apoyar la diversificación del comercio, tanto de la composición de sus exportaciones como de los mercados a los que se destinan.

Esta diversificación se ha logrado en el cambio en los esquemas de producción internos y de una mayor diversificación de las relaciones económicas de nuestra nación con otros países y bloques económicos, entendiéndose por diversificación de las relaciones económicas, primero, el aumento del número de socios comerciales, es decir, el incremento en el número de países con los cuales el intercambio comercial tiene lugar y tiende a intensificarse; segundo, la diversidad de bienes comerciables, o sea un incremento en el número de productos con los que nuestra economía logre niveles satisfactorios de competitividad internacional; y tercero, la diversificación de las fuentes de origen de la inversión extranjera directa. Con frecuencia relacionado con este último aspecto, se encuentra una cuarta ventaja que consiste en la diversidad de las fuentes de origen de innovación tecnológica. De esta manera se procura evitar reducir el concepto de diversificación a aquél que se refiere sólo al aspecto de los "socios comerciales", con el cual se ha identificado tradicionalmente.

La diversificación de las relaciones económicas de México con otros países o bloques comerciales no se limita al intercambio comercial, sino que abarca los otros tres aspectos, cuya identificación y análisis sugieren políticas conducentes a un escenario más promisorio en términos de una mayor diversificación de las relaciones económicas de México con el resto del mundo.

Una respuesta son los mercados de Asia y Europa que ofrecen importantes oportunidades para los productores mexicanos. Por una parte, la formalización del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se traduce en el mercado más grande del mundo y alternativa para la diversificación, por otra parte, la región del este de Asia la de mayor crecimiento, se establece para una posible apertura de aquellos mercados.

Además, América Latina representa un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, donde México goza de una posición privilegiada en ese mercado por las similitudes en idioma, cultura y patrones de consumo. Los resultados iniciales de los tratados de libre comercio suscritos por México con los países de América Latina son evidencia del gran potencial de los intercambios comerciales con éstos, y refuerzan la necesidad de intensificar las relaciones comerciales en la región.

3.3.5. La Visión de México.

La firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá ha dado oportunidades de crecimiento para el país, aunque sin duda también ha significado una fuerte competencia para muchas empresas mexicanas, algunas de las cuales han recurrido a esquemas de asociación, pero otras han desaparecido.

A pesar de las cifras alentadoras que se presentan en cuanto al crecimiento comercial intraregional del TLCAN, aun se mantienen una situación de deuda externa elevada, un ahorro interno naciente pero sin una canalización eficiente, y una mínima formación bruta de capital, que mantiene a nuestra economía vulnerable a los ciclos económicos internacionales, en especial de los Estados Unidos.

Sin embargo, es evidente que los grandes cambios tecnológicos que acompañan al proceso de globalización están conformando un nuevo orden internacional al cual debemos obtener la mayor ventaja posible. En este contexto, algunas de las medidas que se pueden emprender son las siguientes:²⁰⁶

- Instrumentar exitosamente los tratados de libre comercio celebrados con Latinoamérica, Europa e Israel. La diversificación de nuestros mercados de exportación sería muy conveniente. Asimismo, se debe evaluar la conveniencia de firmar este tipo de acuerdos con países asiáticos.
- Intensificar medidas que le otorguen a México una mayor ventaja logística en sus exportaciones hacia Estados Unidos. Dentro de estas se contemplaría obras para dotar de una mejor y mayor infraestructura a los empresarios que realizan operaciones entre estos dos países. Ejemplo de ellos son los puentes fronterizos, la nueva autopista Camino Colombia que conecta al Puente Colombia con tres de las principales carreteras de Texas. Otras obras por emprender como el aeropuerto binacional Tijuana- San Diego, parques industriales con facilidades aduanales ágiles, entre otros.
- Favorecer el desarrollo regional del clusters o agrupaciones industriales. Tal es el caso de la industria electrónica en Jalisco, la textil en Aguascalientes, la automotriz en varias regiones del país como Estado de México, Aguascalientes, Durango, entre otras.
- Considerar esquemas alternativos que permitan una mayor integración con las economías de EUA y Canadá como la conformación de un mercado común, desde la moneda única de circulación fuera de las características de dicho mercado.
- Fortalecer los servicios de infraestructura en la zona fronteriza para ofrecer a los trabajadores mejores condiciones de vida que reduzcan la rotación de mano de obra.

²⁰⁶ Beteta Vallejo Ignacio, *El TLC con EUA y Canadá, transformación de la economía mexicana*, en: Ejecutivos de Finanzas, Septiembre del 2000, No. 9. Pág., 39.

Tal es el caso del programas de salud, agua potable, vivienda, transporte, entre otros.

- Favorecer la integración de cadenas productivas con el apoyo de medianas y pequeñas empresas a través del apoyo de capital de riesgo, crédito oportuno y desarrollo de proveedores con el apoyo derivado de las grandes empresas.
- Estimular la venta de insumos nacionales a las maquiladoras, las cuales utilizan cerca del 97% de insumos importados. Este estímulo requiere de un fuerte apoyo promocional y financiero.
- Establecer programas de capacitación para incrementar el valor agregado de las exportaciones mexicanas, llegando inclusive a intensificar la exportación de servicios de alta tecnología como es el desarrollo de software.

3.3.6. La Visión de Estados Unidos.

En Estados Unidos ha existido un debate sobre la incidencia del TLCAN en su economía, aunque centrado en la creación neta de empleo. Cabe destacar que en Estados Unidos las expectativas que existían del TLCAN sobre su economía, previo a la firma de este último, estaba acotadas por el hecho de que su tamaño es de aproximadamente 27 veces mayor al de la economía mexicana; de aquí que no preveían un “gran impacto” en su planta productiva; de alguna forma el TLCAN con México fue concebido por el gobierno estadounidense como un mecanismo político que daría certidumbre y estabilidad en la relación con su “Vecino del Sur”.²⁰⁷

Los principales aspectos del TLCAN para Estados Unidos son:

1. La preocupación sindical se basa en el hecho de que los salarios medios en México son apenas 15% del salario medio de Estados Unidos. Las grandes empresas transnacionales recibirían enormes beneficios al poder contar con una mano de obra capaz de operar las tecnologías de los países desarrollados, pagándole a precio del Tercer Mundo.
2. Un gran número de organizaciones ambientalistas llamaron la atención sobre la falta de controles sobre la producción industrial que existe en México. Un traslado masivo de industrias a ese país podría provocar un daño considerable al ambiente norteamericano. Washington se ha comprometido financiar la limpieza ambiental en la frontera estadounidense-mexicana.
3. Dentro de las estructuras previstas, los tres países acordaron crear el Banco Norteamericano de Desarrollo que, deberá sumarse a los otros organismos crediticios internacionales.

²⁰⁷ Opalín M. León; *El TLCAN a seis años de vigencia*; en: Ejecutivos de Finanzas, Septiembre del 2000, No. 9. Pág. 16.

4. La unificación de un espacio económico como el TLCAN significa una rejerarquización de las relaciones de Estados Unidos con América Latina. Así como la Europa comunitaria y Japón mantienen claras áreas de influencia comercial casi exclusiva, el tratado brindará a Estados Unidos la posibilidad de un acceso privilegiado a los recursos mineros y petroleros de México.
5. Desde el momento de la puesta en funcionamiento, varios han sido los países latinoamericanos que han solicitado su ingreso al TLCAN; Chile, Colombia y Argentina -de forma insistente- se han ofrecido para firmar acuerdos bilaterales con el nuevo mercado común. Esto fortalece la posición de Estados Unidos en Latinoamérica.

3.3.7. La Visión de Europa.

El TLCAN es considerado como "algo más" que un simple acuerdo destinado a la creación de un área de libre comercio. En términos muy actuales puede decirse que constituyen un diseño institucional de reforzamiento de derechos de propiedad y de reducción de los costos de transacción para las inversiones y el comercio procedente de cada una de las partes. El Acuerdo establece procedimientos tradicionales de reducción de aranceles y una liberalización gradual, sin embargo sólo se asocian dos acuerdos de cooperación que se refieren a ambiente y mano de obra.²⁰⁸

El bloque europeo ha considerado al TLCAN como una afectación, incluso con la firma del TLCUEM, en un desplazamiento de productos europeos por estadounidenses, en base a las diferencias arancelarias y los tiempos que se han estimado en el Tratado. Es por ello que en la negociación peso de manera especial la "competencia" del TLCAN y sobre todo las realidades que se poyaba y maneja, en diversos sectores como el industrial, donde la Unión Europea tiene un gran interés.

La relación de México con Europa, relativamente más intensa en el pasado, había sido afectada por el cambio estructural del TLCAN; el acceso privilegiado a Norteamérica estimuló las exportaciones de México. Pero también se incrementó la relación inversa y Estados Unidos sustituyó a Europa como proveedor en muchos renglones, ello trajo una consecuencia, el TLCAN agravó la concentración del comercio en un solo mercado.

La Unión Europea no pretende sustituir a Estados Unidos como mercado esencial en México, pero sí ofrecer una alternativa de mercado, donde la firma del TLCUEM tiene un aspecto más amplio que el propio TLCAN y sus capítulos comerciales.

²⁰⁸ Díaz Mier y González del Río. Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México. Universidad de Alcalá, España, Facultad de Ciencias Políticas. En: Comercio Exterior, agosto 2000, Pág. 682.

3.3.8. El TLCAN: Tratado o Acuerdo.

"Es importante destacar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte "TLCAN", no coincide con la denominación del North American Free Trade Agreement "NAFTA"; es decir, las siglas no logran dar el mismo alcance y significado para los tres países. Para este caso México le otorgó al TLCAN la naturaleza jurídica propia de un verdadero tratado, mientras que los Estados Unidos Y Canadá sólo le dieron el carácter de un AGREEMENT o acuerdo, en otras palabras, estamos frente a dos actos jurídicos distintos, el agreement o acuerdo y el TREATIE o tratado según Arellano García.

En los Estados Unidos la celebración de Tratados es una facultad propia del Presidente que requiere la aprobación del Senado, con una votación de las dos terceras partes. Por otro lado, en los Estados Unidos el Trade Agreement que se puede comparar con un acuerdo comercial, puede celebrarse como facultad propia del Congreso de Estados Unidos, la cual puede delegar, a través del fast track (o vía corta) al Presidente de los Estados Unidos y posteriormente se somete al Congreso para su aprobación.

En el sistema jurídico mexicano no existe la institución jurídica de Acuerdo Comercial en circunstancias similares a la figura jurídica norteamericana; todo esto conlleva a la celebración de un acto jurídico poco normal ya que se habla de un Tratado - Acuerdo.

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un tratado y, en cambio celebraron un acuerdo comercial son:

1. La existencia de menos exigencias jurídicas para la celebración de un acuerdo comercial, que para la celebración de un tratado.
2. La posibilidad de que se apruebe un acuerdo es mayor a la de un Tratado.
3. Que frente a los jueces norteamericanos, el Tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna; en cambio, cuando existe un acuerdo comercial, éste se encuentra por debajo de las leyes mandatorias.

Para efecto de establecer la dinámica sobre que la maneja México en este acuerdo, es indispensable primeramente invocar el artículo 133 de la Constitución Política, toda vez, que *es éste el aplicable respecto de los acuerdos internacionales*; además de que sirve para medir su trascendencia en el derecho interno; mismo que a la letra dice lo siguiente:

Art. 133.-"Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, Leyes y Tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o Leyes de los Estados" ²⁰⁹

²⁰⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Edición 2001. Editores Mexicanos Unidos. Pág.

Respecto a la relación que existe entre el derecho interno e internacional, el debate se reduce a una cuestión práctica, la relativa al valor que debe darse en el interior del Estado a las normas del derecho internacional, sean tratados, sean reglas consuetudinarias, sean sentencias internacionales.

El TLCAN constituyó el segundo espacio de libre comercio más grande del mundo, sólo superado por el Espacio Económico Europeo (EEE), que entró en vigor al mismo tiempo que el TLCAN. Mediante la unión de Canadá, México y Estados Unidos en un mercado abierto, el TLCAN pasó a englobar a un total de 365 millones de consumidores. Las negociaciones sobre la posible inclusión de todos los países latinoamericanos en el TLCAN -a excepción de Cuba- comenzaron a finales de 1994. Las negociaciones para que Chile ingresara en el TLCAN se iniciaron de manera oficial en 1995, incluyendo planes para la creación de un espacio de libre comercio que abarcara todo el continente americano principios del próximo siglo.

Sin embargo, la inclusión de más países en el TLCAN será un procedimiento difícil, ya que algunos de ellos están lejos de poder acceder al mismo y de poder aplicar los rigurosos requisitos económicos exigidos por un acuerdo de libre comercio en el que están incluidas condiciones tales como el establecimiento de unos mínimos sobre salario, condiciones de trabajo y protección ambiental.

3.3.9. La Unión Europea y el TLCAN.

Ambos bloques se presentan actualmente bajo las dos formas progresivas de integración económica. La Unión Europea, es formalmente desde el primero de 1999, una Unión Monetaria, posee una moneda común, que paulatinamente ira desplazando a las monedas nacionales, lo que no solamente significa un proceso económico avanzado de convergencia y armonización de las diferentes políticas económicas, sino expresa la firme voluntad política para lograr el fortalecimiento de las economías de los países miembros de la Unión, además recuperar la importancia internacional que la vieja Europa perdió después de la Segunda Guerra Mundial.

Por su parte el TLCAN, como se ha mencionado es un proceso de libre comercio entre Estados Unidos Canadá y México, desde 1994. para el año 2005 como se ha enunciado en "La Cumbre delas Américas" convocada por los Estados Unidos, se pretende establecer la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA); con ella realizar el viejo sueño hegemónico norteamericano de una zona de libre comercio hemisférica que se extienda desde Anchorage hasta Tierra de Fuego,²¹⁰

Sin embargo cabe señalar que a pesar de que la Unión Europea y el TLCAN, se presentan como dos formas de integración meramente económicas - la primera más avanzada y la segunda en su fase inicial- los objetivos políticos en el caso de la Unión Europea son claros; se hacen explícitos oficialmente, tanto en el Tratado de Roma de 1957, el libro Blanco de

²¹⁰ Este proyecto (Enterprise for the Americas Initiative) fue enunciado por G. Bus el 27 de junio de 1990 y se refiere al nuevo Orden Internacional que Estados Unidos esta interesado en construir para recuperar su liderazgo mundial.

1985, el Acta Única Europea de 1986, el Tratado de la Unión Europea de 1992, así como en el Tratado de Ámsterdam. En todos ellos se ratifican la voluntad política de integración de los países de la Comunidad y en el caso del Tratado de Maastricht se impulsa la Unión Monetaria. No obstante la Unión Política no ha avanzado igual que la económica, aunque los primeros pasos se han dado con la creación de una ciudadanía europea y la formulación de una política exterior y de defensa común. Esto no sucede en el caso del TLCAN, ni mucho menos en el momento que se incluyó a México, cuya dinámica y objetivos son diferentes.²¹¹

La idea integradora hemisférica y el TLCAN no surgen como en la Unión Europea, de la voluntad política de los actuales integrantes. Los países de la región, junto con México y Canadá, no externaron la voluntad política de formar la unión económica para llegar a la unidad política, como fue la de Europa expresados en el Tratado de Roma y su ratificación en el de Maastricht que dio nacimiento a la Unión Europea en su más amplio sentido.

Es más, las ideas de cooperación quedaron en meros ofrecimientos debido al afán de llegar a una fusión de intereses comunes que van más allá del interés particular de los participantes del TLCAN o de los países latinoamericanos, que experimentaban la crisis de la deuda.²¹²

Los requisitos para la integración con los Estados Unidos se resumían exclusivamente en la liberalización comercial y financiera irrestricta, directamente favorables a la penetración de empresas y capitales, básicamente estadounidenses, la que era seguida por exigencias no económicas encaminadas a respaldar la política externa estadounidense y que incluía protección a los derechos humanos, democratización, cooperación en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.²¹³

A Estados Unidos sólo le motivaban el interés comercial y más que la unión monetaria o política, al contrario de lo que sucedía con la Unión Europea, no le interesaba compartirla. De hecho y debido al enorme poder económico de Estados Unidos y a su probada capacidad de convertirlo en presiones, amenazas e intervenciones políticas y militar, este país tiene frente a él una estela ominosa de acciones que hablan más de integraciones agresivas o de absorciones que de procesos integradores en las cuales todas las partes salen ganando.²¹⁴

El grado histórico de integración de la Unión Europea se basa en la consolidación política y social, mientras en el caso del TLCAN solo se persiguen incrementar el comercio, y donde el consenso es la imposición de medidas por parte de Estados Unidos. Y esto como se ha explicado anteriormente es por la pérdida de poder hegemónico de este país en el mundo.

²¹¹ Dávila Aldás Francisco, *La Unión Europea y el TLCAN*, en: *Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas*. UNAM, FCPyS y la Delegación Europea en México, 2000, Pág. 277-278.

²¹² Dávila Aldas, Francisco, *Globalización y Nacionalismo*, en: *México y la Unión europea frente a los retos del siglo XXI*. UNAM, FCPyS y la Delegación Europea en México, 1999, Pág. 187

²¹³ *Ibid.*

²¹⁴ Dávila, *La Unión Europea y el TLCAN*, Pág. 279-280.

Sin embargo, Estados Unidos conserva aún, una presencia importante, tanto desde el punto de las ideas de libre comercio, como en relación a los flujos comerciales; donde los europeos desarrollan lentamente una ideología económica distinta a la estadounidense y una red comercial en la cual, poco a poco, Estados Unidos pudiese perder un lugar a favor de Europa del Este, de los países del Mediterráneo y pronto en América Latina.²¹⁵ Ello explica, la reconversión aún inconclusa de los Estados Unidos hacia los mercados de la Cuenca del pacífico y América Latina.

La búsqueda de un proceso de integración más avanzado en donde la inclusión de un país con grandes asimetrías económicas como lo es México en la zona del TLCAN, es difícil que se realice, en cuanto la política impositiva de Estados Unidos no cambie. Dado que ni siquiera la unión monetaria (paso siguiente de la integración), parece ser del interés de los Estados Unidos, puesto que, la necesidad de llegar a dicha unión le significaría, como ha sido el caso de Alemania en la Unión Europea, respecto a los países más atrasados, el destinar parte de su riqueza a disminuir las desigualdades existentes en el seno del TLCAN.

Esta situación no es de interés, gracias al mismo TLCAN, Estados Unidos ha cumplido con sus objetivos, sin tener la responsabilidad política de velar por el bienestar de la "unión". Evocando con ello el respeto a una soberanía ficticia donde el campo político es de la burocracia nacional de cada país. Estos explica porque – a pesar de poderosas organizaciones empresariales (especialmente en México han pedido se de paso a la unión monetaria²¹⁶ para terminar con las crisis recurrentes y la inestabilidad - Estados Unidos no se ha pronunciado ni favor o en contra de ella y mucho menos en el caso de América latina.

La integración económica planteada por los Estados Unidos, parte de una óptica comercial hemisférica; no se basa en las relaciones de cooperación y ayuda mutua, mucho menos en la necesidad de crear una comunidad de intereses nacionales y comunitarios, como ha sido el proceso de la Unión Europea. El fin no es disminuir las grandes asimetrías, su base es una relación de dominio; una típica integración ofensiva que tiende a ahondar las desigualdades.²¹⁷

Sin realizar un examen más detallado de los motivos unilaterales de la integración hemisférica y del mismo TLCAN, se puede deducir que esta búsqueda se debió a la voluntad política hegemónica de Estados Unidos, con el fin de recuperar su competitividad y dominio económico. La conformación de un bloque económico, le ha de permitir no ser desplazado en el largo plazo por la Unión Europea y por los Países de la Cuenca del Pacífico, es una necesidad funcional para el relanzamiento del poderío económico estadounidense y para la recuperación de su hegemonía política regional y mundial.

²¹⁵ Se puede observar con el acercamiento que ha tenido hacia México como exponente principal de su intención negociar con el mercado Latinoamericano y las pláticas que se han mantenido con el MERCOSUR.

²¹⁶ Eduard Bours Castelo, exPresidente del CCE, respaldado por el dirigente de la Confederación Patronal de la República Mexicana, Gerardo Aranda Orozco: "Recalco la necesidad de analizar de fondo la posibilidad de buscar una unión monetaria con Estados Unidos y Canadá para poder bajar las tasas de intereses de manera más rápida" en: *El financiero*, México, 27 de enero de 1999, Pág. 4.

²¹⁷ Dávila, *La Unión Europea y el TLCAN*, Pág. 288.

3.3.10. TLCUEM vs. TLCAN

Se ha expuesto que ambos acuerdos para México son oportunidades y riesgos pero mantiene grandes diferencias en cuanto a estructura y dinamismo. El TLCAN como principal vínculo hacia Estados Unidos que fue la carta de presentación de nuestro país en el exterior con el respaldo del principal socio comercial, sin embargo ello refleja la clara dependencia que mantenemos hacia él y los desequilibrios que nuestro país mantiene en todos los aspectos.

Con la puesta en marcha del TLCAN en 1994, México se inserta de modo impositivo en el bloque dirigido y tutelado por los Estados Unidos dentro de la integración económica mundial. En otras palabras el país tuvo que realizar a marchas forzadas una apertura comercial, industrial y financiera para la libre penetración de las empresas trasnacionales, que están amparadas bajo las reglas del TLCAN, esto es, mediante la firma de un privilegio comercial del que gozan las empresas trasnacionales estadounidenses, cuya actividad comercial, industrial y financiera es en promedio el 80% de las trasnacionales de otro origen.²¹⁸

Este proceso incluso se presencio en las mismas negociaciones del TLCAN y el TLCUEM, en contraste con las negociaciones con la Unión Europea es significativa, los asuntos comerciales, sociales y políticos fueron, como se expuso anteriormente, ampliamente discutidos por la Comisión y representantes de los Estados miembros. No fue el *fast track* el que define y determina la suerte del otro. El TLCAN, hay que recordarlo, fue aprobado por el congreso de Estados Unidos bajo una fuerte presión. Y de la misma manera puede ser manejado sin un mayor acuerdo de sus contrapartes, mediante una imposición unilateral.

En principio este tipo de pragmatismos resultaría benéfico, pero de una manera más analítica, y se ha expuesto, el único beneficiado es Estados Unidos. En cuanto al TLCUEM, este tipo de decisiones va más allá, plasmados en el mismo Tratado, las diferencias serían atendidas en instancias y plazos establecidos por ambas partes.

En cuanto a México y Canadá es clara la dependencia hacia los Estado Unidos, la mayor parte de su economía se dirige hacia ese mercado, mientras que en el caso de la Unión Europea se podría hablar de interdependencia que se da entre los quince países que la integran. Por otro lado, Estados Unidos comercia muy poco con sus socios, comparado con la proporción en que los países de la Unión lo hacen entre sí, y al parecer tampoco le preocupa a ese país ampliar las relaciones comerciales intrabloque, como es el caso de los países de la Unión que en ella fincan su fortaleza.²¹⁹

La entrada de México en un nuevo ciclo caracterizado por una competencia más abierta y agresiva, continuará marcada por un alta dependencia comercial, industrial y financiera de Estados Unidos, que seguirá siendo la potencia numero uno en el campo económico y militar y como consecuencia, la ampliación mundial de sus corporaciones que continuaran

²¹⁸ Dávila Aldas, Francisco, *Globalización y Nacionalismo*, Pág. 188-189.

²¹⁹ Dávila, *La Unión Europea y el TLCAN*, Pág. 295.

expandingo el dominio de la economía estadounidense con la introducción de las tecnologías de punta en México.²²⁰

Y esto se ha observado en el primer trimestre del 2001, donde la desaceleración económica de los Estados Unidos, a evidenciado la vulnerabilidad del TLCAN especialmente en el nivel microeconómico. A este nivel la importancia de la relación Estados Unidos- TLCAN es muy pronunciada, donde el impacto se vera en la grandes trasnacionales del sector automotor y auto partes, de energía y equipos de telecomunicaciones.

Bajo estas circunstancias la negociación y el desarrollo del TLCUEM y sobre todo en la formulación de los temas comerciales y su reciente operatividad (en 1997) peso de manera especial la "competencia" del TLCAN y sobre todo las realidades que apoyaba y generaba.

Hay que destacar que incluso en las propuestas y los temas de ambos acuerdos comerciales son distintos tanto en forma como de fondo; el TLCUEM adicionalmente al TLCAN, incluye elementos políticos, novedad para un acuerdo de estas características, se dirige el establecimiento de una *cooperación* comercial, financiera, tecnológica y ambiental, la estructura formal (la clasificación bajo la rubrica de Títulos) y muchos conceptos expresados anteriormente son más específicos:

²²⁰ Dávila Aldas, Francisco, *Globalización y Nacionalismo*, Pág. 188-189.

Preámbulo

- Desarrollo del comercio.
- Creación de mercado.
- Empleo.
- Protección medioambiental.
- Protección de los derechos de los trabajadores.

Parte I: Generalidades.

1. Objetivos.
2. Definiciones generales.

Parte II: Comercio de mercancías.

3. Trato nacional y acceso al mercado
 - Sector automovilístico.
 - Textiles y vestido.
4. Normas de origen.
5. Procedimientos aduaneros.
6. Energía.
7. Agricultura.
 - Acceso a mercados.
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias.
8. Acciones de salvaguarda (emergencia).

Parte III: Barreras técnicas.

9. Medidas relativas a normas técnicas.

Parte IV: Compras Públicas.

10. Compras públicas.

Parte V: Inversiones, servicios y materias conexas.

11. Inversiones.
12. Comercio transfronterizo de servicios.
13. Telecomunicaciones.
14. Servicios financieros.
15. Política de competencia, monopolios y empresas estatales.
16. Entradas temporales para personal de empresas

Parte VI: Propiedad Intelectual.

17. Propiedad intelectual.

Parte VII: Cuestiones administrativas e institucionales.

18. Publicación, notificación y administración de normas.
19. Revisión y solución de diferencias en materias relativas a antidumping y derechos compensatorios.
20. Acuerdos institucionales y procedimientos de solución de diferencias.

Parte VIII: Otras disposiciones.

21. Excepciones.
22. Disposiciones finales.

Anexos: Reservas.

- Al capítulo 11
- Al capítulo 12
- Al capítulo 14

Preámbulo.

- Unidad de valores.
- Adhesión a los principios de las Naciones Unidas.
- Integración como instrumento de desarrollo.
- Conforme a normas de la OMC.

Título I: objetivos principios y ámbito.

1. Fundamento de la cooperación.
2. Objetivos y ámbito de aplicación.
3. Dialogo político.

Título II. Ambito comercial.

4. Objetivos.
5. Dialogo económico y comercial.
6. Cooperación en materia de normas agroalimentarias e industriales.
7. Cooperación en materia aduanera.
8. Cooperación en materia de estadísticas.
9. Cooperación en materia de propiedad intelectual.

Título III: Cooperación económica.

10. Objetivos y principios.
11. Cooperación empresarial.
12. Fomento de inversiones.
13. Cooperación energética.
14. Cooperación en materia de transportes.
15. Cooperación en materia de ciencia y tecnología.
16. Cooperación en materia de telecomunicaciones.
17. Cooperación en materia de protección de medio ambiente.

Título IV: Fortalecimiento de la integración.

18. Objetivos y ámbitos de aplicación.

Título V. Cooperación interinstitucional.

19. Objetivos y medio.

Título VI: Otros ámbitos de cooperación.

20. Cooperación en materia de formación y educación.
21. Cooperación en materia de comunicación, informática y cultura.
22. Cooperación en materia de lucha contra el narcotráfico.

23. Cláusula evolutiva.

Título VII: Medios para la cooperación.

24. Banco Europeo de Inversiones.

Título VIII: Medios de Comunicación.

25. Consejo de Cooperación.
26. Composición.
27. Funcionamiento.
28. Otros órganos.
29. Subcomisión mixta comercial.
30. Cláusula de consulta.

Título IX: Disposiciones finales.

31. Otros acuerdos.
32. Definición de las partes.
33. Duración y entrada en vigor.
34. Cumplimiento de las obligaciones.
35. Textos auténticos.

Este repaso limitado de los aspectos generales de ambos acuerdos deberá complementarse con un estudio de los efectos en las relaciones de los países participantes, en cuanto se haya establecido un periodo de iniciado del TLCUEM y observar sus alcances. De esta manera solo queda destacar lo siguiente:

- 1) Hay una evidente correlación entre las situaciones económicas y sociales de las partes y el texto de los acuerdos, ambas (Estados Unidos y la Unión Europea) son potencias comerciales y económicas.
- 2) Parece evidente que ciertos momentos de la reciente historia mexicana y la comunitaria tienen su reflejo en los acuerdos, la búsqueda de mercados hacia América Latina, como opción diversificadora.
- 3) La apertura comercial de México y la evolución institucional de la Unión Europea se manifiestan en los tres tipos de acuerdos que pasan desde lo comercial (1975), que refiere aspectos que se cubrían con el GATT, al que México no pertenecía, y así lo demuestran las descripciones pormenorizadas de los instrumentos de política comercial; al de cooperación (1991 y 1995), expresadas en el Acuerdo General y de reconciliación con el viejo continente; hacia la consideración de elementos de naturaleza política (1997 y 2000. Donde se presentan diversas ampliaciones derivadas desde la creación de la OMC y de su funcionamiento como la existencia de diversas relaciones bilaterales (Estados Unidos-México y las redes de acuerdos bilaterales de la Unión Europea y del propio México).
- 4) También debe especificarse la tendencia hacia la constitución de marcos amplios que en ocasiones plantean problemas de operatividad. Probablemente los objetivos se presentan con amplitud, lo que hace fundamentales los trabajos en los diversos órganos de las *instituciones* que se crean para su aplicación. En la actualidad no se dispone de ellos para crear un estudio mas *ad hoc*.
- 5) Las evaluaciones cuantitativas de los acuerdos desde el punto de vista sectorial o de los efectos, habrán de tener cada vez en mayor consideración los aspectos cualitativos. En este orden, el examen del incremento de los cualitativo en los acuerdos México – Unión Europea resulta ser muy significativo por el alcance logrado.

3.4 Perspectivas de la Relación México y la Unión Europea



El 1 de julio del 2000, entro en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). Diversas opiniones se han comentado en la perspectiva con este acuerdo, lo que si es innegable que México logra colocarse en el mercado mundial, con una posición que demuestra, además de asumir los lineamientos de promoción del mercado libre y multilateral, continua introduciéndose con mayor fuerza a la practica regionalista, mediante la suscripción de

acuerdos de libre comercio, pero en este caso se realizan más allá del ámbito continental.

Desde la perspectiva económica, al menos dos tipos de efectos plantean en relación a la creación de una zona de libre comercio: 1) los efectos estáticos y 2) los efectos dinámicos. Los primeros se refieren a una asignación más eficiente de los recursos existentes como consecuencia de la eliminación de barreras comerciales; y los segundos, vinculan los resultados del libre comercio en la tasa de crecimiento de los países participantes. En ambos casos se puede presentar la posibilidad de creación o desviación de comercio.

La teoría y la práctica con la experiencia del TLCAN lo han confirmado. Los beneficios de un acuerdo comercial suelen ser mayores cuando.²²¹

- a) Las barreras al comercio (antes de la formación del nuevo mercado) hayan sido más elevadas;
- b) El mercado creado sea mas grande,
- c) Geográficamente se encuentren próximos los países miembros de la nueva área económica.

El TLCUEM constituyen en ese sentido una experiencia novedosa, dadas las condiciones geográficas de ambas regiones. En cuanto a la amplitud del mercado la Unión Europea representa un mercado potencial con posibilidades de expansión (sin considerar el interés por el mismo de varios países como de Europa Central y el África septentrional).

El acceso de México a la Unión Europea en principio le significará a nuestro país, mayores posibilidades de exportación que de importación, considerando el tamaño de ambos mercado. Sin embargo se ha estimado una tasa de 26.9%²²² (en promedio de 1999 al año 2005) con un mayor dinamismo al concluir el primer año de puesto en marcha el acuerdo; mientras que las importaciones de México provenientes de la Unión se calculan crecerán

²²¹ Simoneen Humberto, México y la Unión Europea: Comercio e Inversión; En: México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI, UNAM, FCPyS. Delegación de la Comisión Europea en México, 1999, Pág. 254.

²²² Reporte del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP)

9.3% anual, inferior a las exportaciones, donde hay que tener presente que el país no cuenta con la suficiente capacidad productiva para incrementar sus ventas a Europa.

Se observa además que las exportaciones hacia la zona del TLCAN en especial hacia Estados Unidos (que hay que recordar abarcan el 90% del total) se reduzcan, una vez que entren en vigor todas las disciplinas comerciales en marzo del 2001. La entrada en vigor del TLCAN proyecta las exportaciones de nuestro país de manera inmediata a esta zona, lo cual no sucederá con el TLCUEM, dadas las condiciones geográficas y las formas de desgravación que se han presentado.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el espacio económico de México se amplió, se diseñó un modelo económico de fuerte proyección hacia el exterior, que dejó al mercado interno desarticulado de esta nueva economía, ya que no se han producido los encadenamientos productivos que pudiesen haber resultado en un crecimiento sostenido de la industria nacional, así como el empleo y de los ingresos de los trabajadores.

Sin políticas de inversión y de industrialización definidas, muchas han sido las mismas cuestiones con el TLCUEM, lo interesante en este caso, es observar que se realiza con un socio con el que el intercambio comercial tiene baja participación en cuanto a su comercio total como se ha analizado, los picos arancelarios eran excesivamente altos (incluyen los factores de nación más favorecida) donde el acceso era muy difícil; además como se mantiene un saldo deficitario y los vínculos comerciales bilaterales con la región han disminuido.

De esta manera para elevar realmente las exportaciones a la Unión Europea, las empresas deberán efectuar considerables inversiones productivas, lo que generará grandes demandas de importaciones de bienes de capital y algunos productos intermedios. Lo que significa un gran flujo de importaciones que se va a derivar de este proceso el incremento en el déficit de cuenta corriente y parte en la cuenta de servicios, por lo que se buscare una manera de financiarlo. Dado que nuestro país no cuenta con excedentes de ahorro interno ni líneas de crédito internacionales para financiar inversiones productivas, por lo cual las inversiones corporativas desempeñarían el papel más importante en este proceso.

La entrada de México a un mercado tan amplio como lo es la Unión Europea tendrá que considerar una serie de elementos tales como: las disposiciones legales de cada miembro comunitario, el impacto fiscal y financiero, así como la adecuación de las empresas mexicanas a las nuevas exigencias de costos, calidad y servicio que exige el Mercado Único Europeo.

La magnitud de tales costos va a depender de muy diversas circunstancias, y de la flexibilidad y/o actitud del empresario mexicano frente al cambio y los nuevos retos que traerá dicho acuerdo.²²³

²²³ Simoneen Humberto, Pág. 255.

Ante esta situación es necesario que México reconozca sus ventajas y desventajas que han sido esenciales en su integración al mundo globalizado altamente competitivo:

1. Situación geográfica.
2. Acceso a los grandes mercados del mundo.
3. Influencia en América Latina.
4. Bajo costo de la mano de obra.
5. Agenda de reforma estructural.
6. Sectores con potencial de desarrollo.

Pero también acarreamos una serie de desventajas que retrasan y dificultan nuestra integración:

1. Bajo nivel de educación.
2. Bajo nivel de capacitación.
3. Complicado sistema fiscal.
4. Poca infraestructura.
5. Baja calidad de insumos.
6. Falta de mecanismos de cobertura.
7. Un Sistema Financiero débil.
8. Inestabilidad de las variables macroeconómicas.

De esta manera en competitividad internacional México se encuentra en el lugar 38 del mundo²²⁴ lo que significa la pérdida de nueve lugares con respecto a 1994 donde se nos consideraba el número 29. Esto debido a la incertidumbre sobre las variables económicas, a la insuficiencia del desarrollo de ciencia y tecnología, a la poca capacitación de los recursos humanos y a los problemas financieros.

Estos elementos son considerados como efectos dinámicos, estos dependerán además del aprovechamiento eficaz que se haga de las oportunidades de comercio e inversión a partir del acceso a un mercado más amplio versus los costos de ajuste. Para México aprovechar las oportunidades que el mercado europeo le ofrece puede verse obstaculizada por limitaciones por el lado de la oferta, tales como: infraestructura inadecuada, mercados de

²²⁴ Informe sobre la Competitividad Mundial de 1999.

capital segmentados, falta de capacitación de mano de obra,²²⁵ insuficiencia en conocimientos gerenciales y tecnológicos, además de fallas institucionales (seguridad, marginación, entre otros) presentes en la economía mexicana.

En cuanto a los costos dinámicos del libre comercio sin duda alguna tenemos el antecedente económico y comercial del TLCAN. Los costos para México son y seguirán siendo muy elevados hasta que no logremos los niveles de productividad y competitividad equivalentes a los de nuestros socios comerciales, sobre todo, en los sectores que ello sea factible. La masiva importación de los bienes procedentes de esos dos socios comerciales, pero especialmente de los Estados Unidos, ha contribuido al desmantelamiento de parte de la capacidad instalada mexicana. Ello naturalmente, ha afectado a otras cadenas productivas y ha frenado el desarrollo de actividades cuyos costos iniciales son altos, pero en las que hubiera podido desarrollarse ventajas competitivas en el mediano plazo (como es el caso de algunos bienes de capital), si el TLCAN no se hubiese negociado en las condiciones que se hizo.²²⁶

La percepción actual de la Unión Europea sobre la economía mexicana, “es de un lugar idóneo para las inversiones y las empresas europeas, las reservas internacionales del país alcanzaron un record histórico, la flotación cambiaria ayudo a dificultar posibles ataques especulativos contra la moneda nacional y sus flujos de inversión extranjera mantuvieron su dinamismo. Con ello se redujo la vulnerabilidad del déficit en cuenta corriente, que registra un nivel manejable, y los créditos contratados con los organismos financieros internacionales refuerzan la estabilidad macroeconómica, al tiempo que fortalece el ahorro interno. Sin embargo, los puntos débiles de la economía mexicana se manifiestan en la heterogeneidad del aparato productivo, el fuerte peso del petróleo de los ingresos estatales y la fragilidad de las finanzas públicas.”²²⁷

Añadido al TLCAN, el TLCUEM permite a México un acceso libre, con seguridad jurídica y mecanismos eficaces de resolución de conflictos a sus socios comerciales, en el 90% de su comercio exterior. Se pretende corregir o perfeccionar los impactos del TLCAN, la excesiva desviación del comercio hacia esa región, lo que ha hecho en muchos casos, por la diferencia de precios, a comprar insumos en América del Norte que les resultan más baratos (por efecto del arancel diferente) que los originados en Europa.

Como nos señala la teoría económica más elemental, las ventajas para los operadores privados de adquirir más barato, dado el efecto del arancel sobre las exportaciones de origen europea, en el mercado estadounidense o canadiense se contraponen el costo social más alto de desviar el comercio hacia un proveedor que, sin el arancel, sería más caro.

²²⁵ Si bien la producción manufacturera de nuestro país es de alta tecnología, no hay que perder de vista que el nivel de escolaridad promedio de los mexicanos no rebasa los siete años, por lo tanto su capacidad para absorber las nuevas tecnologías es reducida (Informe del CEESP)

²²⁶ Simoneen Humberto, Pág. 257.

²²⁷ López Blanco, Manuel, Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, Mesas Redondas Globalización, Liberalización comercial y cambio estructural, 21 de noviembre del 2000, Facultad de Economía, UNAM.

El TLCUEM, pretende restaurar esta visión al eliminar el efecto discriminatorio del arancel diferencial entre uno u otro origen. La competencia se regirá como pre-TLCAN sobre la base de costos de producción, costos de transporte (en los que Estados Unidos y Canadá tienen ventaja) y calidad técnica.

Por otro lado el TLCUEM ofrece a nuestro país un modelo distinto de integración que el TLCAN, pretende una integración económica entre ambas partes que privilegiara la densificación de las cadenas productivas, exigiendo importantes contenidos de valor añadido local a las exportaciones en ambos sentidos (de aquí el conflicto en materia de reglas de origen). Naturalmente esta opción choca con la estructura industrial creada del TLCAN, la conjunción del sistema maquilador, el principio de cúmulo de regional en las reglas de origen, la proximidad geográfica de las economías facilitó la creación rápida de comercio y la generación acelerada de empleo.

En contrapartida, el sistema de incentivos creado, que facilitó la rápida creación de empleo directo, frenó la integración productiva entre las empresas exportadoras y las industrias nacionales, principalmente de las pequeñas y medianas empresas (PyMES), potencialmente suministradoras de insumos y materiales. Esto generó poco empleo indirecto inducido a través del resto de la industria y la economía mexicana.

El modelo que propone Europa era otro más tradicional que fomentara la integración económica entre ambas partes, internalizando lo más posible los beneficios generados por el comercio creado. Esto aún en el corto plazo el impacto en cuanto a creación de comercio y generación de empleo fuese menor.

Unas reglas de origen estrictas, que exigen alto contenido regional, aunadas a una mayor distancia y por ende mayores costos de transporte, entre ambas economías pueden crear un sistema de incentivos favorable sólo en la utilización de insumos y materiales de origen mexicano que se incorporen en los bienes finales de exportación con destino a la Unión Europea. Para ello se debe esperar el avance del acuerdo en cuanto a los efectos en materia de contenidos de exportaciones, valor añadido local versus importación de insumos, y posiblemente sea más importante en materia de inversiones. Las cuales no serán distintas al del TLCAN, solo en cuanto a la dimensión del flujo que serán en un principio hacia el comercio y se verá el volumen y el tipo de sector.²²⁸

Se espera que la combinación de reglas de origen y altos costos de transporte entre México y Europa, incentive el flujo de inversiones en los sectores intermedios de las cadenas productivas, es decir, insumos, servicios, materiales, que permitan a los sectores de bienes finales respetar los niveles de contenido regional (de México y la Unión Europea sumados). Esto contribuirá en el largo plazo a una integración de las cadenas productivas

²²⁸ Para los inversionistas de la Unión Europea esperan una rápida apertura en petroquímica, electricidad, servicios financieros; por el momento están encaminadas inversiones hacia la industria automotriz, de auto partes, fibra óptica, turismo, hoteles, seguros, aeropuertos, gas natural y transporte ferroviario. (El Economista, 14 de julio del 2000 Sección de Industria).

Así en cuanto a los impactos en términos comerciales del TLCUEM con respecto al TLCAN se pueden realizar los siguientes pronósticos:²²⁹

- Las exportaciones de México hacia Europa crecerán tal vez menos rápidamente de lo que hicieron en su momento, en la misma fase de implementación del Acuerdo, las destinadas hacia Estados Unidos y Canadá. Aunque hay que señalar que la apertura europea hacia México es mucho más rápida que la ofrecida en el TLCAN.
- El contenido en importaciones de las exportaciones de México hacia la Unión Europea será menor y, en consecuencia, el del contenido local de mayor que en el caso del flujo de Exportaciones hacia América del Norte.
- El espacio que abrirá el TLCUEM a las PyMES mexicanas y europeas, que tienen vocación de proveedores hacia los grandes productores de bienes finales, será por lo mismo mayor de lo que el TLCAN ha permitido.

Las oportunidades de incrementar el intercambio son reales, pero sería poco acertado imaginar grandes y radicales cambios en la pretensión de diversificar el comercio con los mercados europeos. La nueva condición de un mercado único desde 1993 no ha motivado la participación por lo contrario se ha reducido la relación de México y la Unión Europea hasta el punto de ser menor al 5% del comercio de nuestro país. El nuevo Acuerdo si bien no da concesiones especiales, permitirá un ingreso mayor al mercado europeo para aprovechar las economías de escala formadas en aquel mercado.

Sin embargo, ello significa que hay que tener la capacidad de enfrentar empresas europeas que se han hecho más competitivas ante el proceso de apertura del Mercado Único Europeo. El reto de los empresarios mexicanos es igualar las condiciones de competitividad creciente como resultado de las transformaciones en Europa.

El reconocimiento que el acuerdo otorga a las pequeñas y medianas empresas puede ser una forma de ir resolviendo esta deficiencia, sobre todo si el convenio incluye mecanismos de apoyo al desarrollo de estas entidades, como las que existen en la Unión Europea. Para ello es necesario que la libre transferencia de capitales con convertibilidad monetaria se pacte en un marco de regulación que dé posibilidades de controles de cambios y restricciones en caso de contingencia y de efectos claramente negativos para la industria mexicana. Los servicios financieros deberán otorgar ese apoyo a las PyMES. La desgravación realizada deberá favorecer la reorganización del sistema de crédito a fin de que este contribuya a la reorganización de estas empresas, situación que ahora tiene tiempos y límites.

Así mismo, en la formulación de los acuerdos monetarios deben implicar una responsabilidad conjunta para la estabilidad monetaria nacional, al igual que se deberá delimitar responsabilidades por posibles, efectos negativos en la economía nacional que den oportunidad de imponer requerimientos de desempeño a la inversión extranjera directa (situación que no fue atendida y difundida en las negociaciones del TLCUEM, dejando a

²²⁹ López Blanco, Manuel, *El Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: La visión de Europa*. En: *El Mercado de Valores*, Nafin, junio del 2000, No.6, Pág. 40.

los inversionistas libres de ciertas responsabilidades similar al TLCAN), como pueden ser relativos al ambiente, la creación de empleo o requisitos de inversión. Para ello se debe establecer un claro campo en igualdad de competencia, que no puede ocurrir hasta las próximas reuniones, durante la primera etapa de desgravación en el 2003, donde se analizara los alcances del acuerdo y la inclusión de temas no definidos, entre ellos la PAC, donde se establecerán los subsidios de la Unión Europea a sus productores, mientras México realiza lo contrario. Si esta desigualdad no se soluciona la competencia no puede ser leal.

Es importante mencionar que la postura de México y la Unión Europea como promotores de libre comercio se ve fortalecida con este primer Acuerdo Transatlántico, que otorgara confianza a inversionistas ante la perspectiva económica de México. No obstante como todo acuerdo se establecerán polémicas, riesgos y desafíos. Se ha destacado varias situaciones de ello, México abre sus mercado sensibles demasiado rápido en perjuicio de las PyMES, o la Unión Europea tendrá que otorgar las mismas concesiones a países como los miembros del Mercosur y Chile. Las expresiones de optimismo ante el acuerdo van más allá de simples discursos sobre crecimiento y empleo, en todo caso tres cuestiones serán cruciales para que este Acuerdo brinde oportunidades: 1) que el déficit comercial de México con la Unión Europea no crezca más a raíz del Acuerdo, 2) que se incremente la interacción social y con ella los niveles de integración informal entre ambas partes, y 3) que se generen con el tiempo mecanismos de incorporación de las zonas más rezagadas de México y la unión Europea a las dinámicas positivas de comercio e inversión que este Acuerdo seguramente producirá.

En estos últimos años se ha observado en México nuevos patrones de especialización y de inversión que están transformando las estructuras productivas hacia el sector exportador y agrupados en subregiones en la frontera norte donde se ha creado un modelo maquilador, en beneficio del comercio intraregional del TLCAN. Ello evidencia la dependencia de nuestro país con la economía de Estados Unidos, situación con la cual la Unión Europea se observa, no como una opción diversificadora dados los márgenes de asimetrías económicas y su composición regional (situación geográfica), sino como un mercado alternativo para el sector exportador, un mercado naciente dadas las características históricas observadas, que en el mediano plazo, además permitirá una mayor cooperación en cuestiones de ciencia y tecnología.

Las declaraciones de optimismo de los analistas de política exterior oficiales suelen exagerar la importancia relativa de la relación con Europa y sobre la política de diversificación, que se lleva sólo en términos de intercambio comercial, y no de una verdadera diversificación política, lo que se debe realizar primeramente, donde la cuestión financiera y económica derivaran de ello. Es evidente que el TLCAN es la cuna de México hacia el mundo y es ilógico negar un crecimiento al lado de él; lo que TLCUEM permitirá, además de un grado de comercio e inversión más dinámico, es la recomposición institucional, cultural y tecnológica en materia de cooperación que lleve al país a elevar su nivel de crecimiento y desarrollo interno.

Conclusiones.

México se encuentra realizando nuevamente acuerdos con países con quienes comparativamente existen grandes diferencias estructurales, es decir, son acuerdos que si bien pretenden asumir programas de desgravación que contemplan las asimetrías en cuanto a las características y competitividad de la estructura productiva, en un tiempo relativamente corto llegarán a la liberalización total del comercio, sin adoptar medidas que impidan a los productores más vulnerables sean sometidos a una competencia en la que se impondrá el de mayor poder económico, nos queda claro que entre estos no se encuentran las empresas locales de México.

Después de un fuerte proceso de recomposición del liderazgo norteamericano frente a los países de América Latina y que se expresa esencialmente en el ámbito económico en un mayor comercio y flujo de inversiones hacia esa región, y después de que México asume un papel protagónico mediante la firma del TLCAN, se este colocando como el puente de dos grandes potencias, que se han caracterizado por la instrumentación de políticas económicas contrarias, ya que mientras los Estados Unidos han asumido el multilateralismo, la Unión Europea promueve el regionalismo mediante el fortalecimiento de su proceso de integración y que aun continua. Dentro de esta perspectiva es poco probable que se otorguen ventajas comerciales reciprocas para México, sin embargo para ambas pueden asumir con mucha vitalidad el rol de la competencia y con ello de la disputa de los mercados, donde se establecerán un mayor dinamismo en los vínculos económicos si ambas establecen inversiones o empresas en un mismo espacio, en esta caso a favor de nuestro país.

Ante esta situación es valido afirmar la posición de un Tratado con la Unión Europea como la expresión de una política económica externa que esta apostando a la diversificación de relaciones tratando de disminuir el peso tan importante que la economía norteamericana le representa. Efectivamente para México su principal mercado son los Estados Unidos y con la firma del TLCAN, se convierte en el inicio de la nueva regionalización de América, que pareciera avanza a la conformación de un mercado hemisférico, mediante la firma de diversos acuerdos de libre comercio entre los países latinoamericanos, y entre estos y los Estados Unidos.

La mejor manera de analizar el posible acuerdo con la Unión Europea es desde la perspectiva de la política comercial mexicana. El año pasado, México envió más de 88% de sus exportaciones de mercancía a Estados Unidos. Esta dependencia en el mercado estadounidense ha aumentado substancialmente desde la implementación del TLC de América del Norte. El aumento de la dependencia de México en el mercado estadounidense ocurrió a pesar de los muchos otros acuerdos de libre comercio que México ha firmado con países latinoamericanos.²³⁰ Las exportaciones de México a América Latina en 2000 correspondieron a menos de 4% del total. México puede querer pensar en sí mismo como un país vinculado culturalmente con América Latina, pero claramente no está vinculado con la región desde un punto de vista comercial. Las exportaciones a Europa fueron aún

²³⁰ Ver anexos.

menores a las exportaciones a América Latina, correspondiendo a menos de 3% del total. Y a Asia, fueron menos de 2% de las exportaciones totales.²³¹

Dadas estas características se ha emprendido una serie de acuerdos y tratados que permitirán incrementar los niveles de comercio e inversión esencialmente, siendo el principal proyecto el de la Unión Europea. Las bases de la negociación se centraron por parte de México, como principal objetivo superar las asimetrías de las relaciones comerciales mediante el acceso al mercado europeo; y por parte de la Unión Europea, la mejora de las condiciones de inversión para sus empresas, incluyendo un posible acceso a sectores estratégicos como los recursos naturales.

Durante casi dos décadas la Unión Europea se resistió a modificar su jerarquía de preferencias comerciales con el exterior y su política de desarrollo, en cuyos peldaños más bajos se encontraba México, y ha mantenido barreras difíciles de franquear frente a muchas de sus exportaciones. Y por parte de México, el acceso a los recursos naturales y el régimen de la inversión extranjera directa (IED) fueron cuestiones tabú para una política exterior y una estrategia de desarrollo de corte nacionalista, que sólo a principios de los noventa, comenzó a ser sustituida por una estrategia de apertura al exterior.

Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea estuvieron caracterizadas por :

- a) Impuntualidad para la entrega de los productos, sea por cuestiones de transportación o por retraso en los proceso productivos propiciando la pérdida de mercados.
- b) Estructura proteccionista no arancelaria (normas, permisos fitosanitarios, entre otros) que obstaculizaban el flujo comercial en la Unión Europea sobre todo en productos agrícolas, textiles y de la confección
- c) Bajo nivel competitivo de algunos productos mexicanos, tanto en calidad como en precio.
- d) Falta de estrategias y promoción en el mercado europeo.
- e) La petrolización de la economía mexicana, siendo el principal producto que se exportaba a la Unión.

Para contrarrestar la baja participación comercial con la Unión Europea las empresas mexicanas deben establecer mecanismos mediante los cuales desarrollar estrategias de exportación:

- a) Estudiar las políticas de la Unión Europea, en especial de cada uno de las naciones dado que existe potencial para intervenir en distintos mercados.
- b) Establecer mecanismos de análisis y promoción de productos mexicanos en las distintas localidades del mercado europeo.

²³¹ Información de la Secretaría de Economía 2000.

- c) Determinar cuales serán las diferencias de la demanda de los consumidores y de otros factores que afectan las ventas dentro del mercado europeo.
- d) Calcular los potenciales ahorros de las empresas por lo menores costos en toda la Unión Europea, ya sea por transporte, distribución, administración y evaluar en que medida el ahorro de los costos puede mejorar la competitividad de las empresas.

Hay que reconocer que a pesar de los acuerdos suscritos entre México y la Unión Europea durante el periodo 1991-1997, los resultados comerciales no han sido aceptables e incluso el comercio vino en detrimento por el comportamiento del empresario mexicano que aún conserva cierto desdén hacia la Unión Europea.

La cultura exportadora de la iniciativa privada en México continua bajo la inercia hacia los Estados Unidos. Independientemente de los incentivos que se presenten, la elección final de los empresarios y de gobierno en la toma de decisiones entre el factor de riesgo en Europa, otorga una alta ponderación con respecto al comercio con Norteamérica.

Para ello las ventajas que establece el TLCUEM representan:

- a. Agrupa permanentemente a quince países con un alto producto nacional bruto.
- b. Las normas que se establecieron el Tratado pueden ser adoptados por el resto de los países europeos en el "Espacio Económico Europeo (EEE)".²³²
- c. El tamaño geográfico del mercado es un indicador importante del potencial del mercado dadas la suspensión de barreras físicas, fiscales y técnicas.
- d. La entrada de un producto mexicano por una frontera comunitaria que se puede expandir al resto de Europa.
- e. Complementariedad con la industria europea, mediante abasto de productos primarios e intermedios de nuestro país.
- f. Existe la posibilidad de que los consumidores europeos manifiesten preferencias por bienes y servicios extracontinentales sobre alternativas locales, dado que al tener mayor movilidad dentro de la Unión se puede adquirir en distintos lugares.
- g. El lugar de un mercado homogéneo o un conjunto de regiones especializadas, el resultado es una diversidad en los consumidores en un mismo mercado europeo con un poder adquisitivo alto.

²³² Cabe recordar que estos incluyen a la EFTA (la cual ya se tiene un TLC con México), el CAME y los países que se vayan integrando al Espacio Europeo, como los países del Este

- h. La posibilidad de nuevos centros geoeconómicos y demográficos que determinarían, la forma en que las empresas harán negocios dentro de la Unión Europea.

Por su parte las desventajas que se pueden presentar los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

- a. La evidente situación geográfica, lo que implica tiempo-costo-beneficio.
- b. El incremento en la productividad interna para proteger al consumidor europeo.
- c. Altos niveles de competitividad (relación costo –precio)
- d. Un mercado multilingüe con un mínimo de nueve idiomas oficiales que requieren diversas técnicas de marketing.
- e. Los cambios políticos económicos de la Europa del Este, cuyos países se asocien a la Unión y en un mediano plazo sean rivales comerciales de México.

El mayor interés de un Tratado de libre Comercio es que al liberarse el mercado en cuanto al intercambio de bienes, servicios y capitales, las empresas de los países con mayor poder económico, ubican al país con el que negocia el acuerdo como lugar de inversiones directas y especulativas y como espacio de relocalización de procesos productivos y comerciales.

No obstante por la manera en que fue negociado y por las voces de la pequeña y mediana industria que señalan que no estuvieron bien representadas en “el cuarto de al lado” y se considera que se negoció con premura y se actuó en contra de ciertos intereses para nuestro país. Aspectos como la cláusula democrática ampliamente criticada y referida, como principio del acuerdo, y los capítulos de cooperación y diálogo político; además un asunto primordial y de poca difusión, donde la misma Unión Europea lo reconoce, es la posibilidad de un acceso al mercado mexicano, sin necesidad de realizar inversiones productivas significativas en nuestro país, como lo realizan firmas de Estados Unidos,²³³ junto con la inevitable atracción que ejerce México, para la Unión Europea como mecanismo puente para ingresar a competir con ventajas en diferentes sectores o productos al mismo mercado de Estados Unidos, lo cual pudiese originar presiones políticas y económicas a México que entre otras serían la concesión de áreas de telecomunicación, propiedad intelectual y energéticas.

Además se deben considerar que al final de cuentas, prevaleció la asimetría económica existente entre las partes en los resultados de la negociación, basta con observar los calendarios de desgravación y los tramos arancelarios con los que las partes se ven

²³³ Esto es evidenciado por Organizaciones no gubernamentales (ONG's), diversos analistas empresariales y académicos. Uno de ellos y que mantiene estudios al respecto son la Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio (REMALC) y estudios de CANACINTRA, CONCAMIN, y Trabajos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, y de Economía, de la UNAM.

involucrados y que todavía están a consideración para ciertos productos y tiempos estimados.

La desgravación arancelaria implícita en el TLCUEM no diversificará *per se* las relaciones comerciales de México, ya que se requiere además de una infraestructura adecuada, mecanismos de logística comercial y satisfacer la demanda de un mercado exigente en calidad y menos homogénea que la de Estados Unidos.

La Unión Europea se maneja con normas estrictas de estandarización de productos, de salud y ambientales en un entorno de alta competencia en la que participan naciones emergentes que tienen bien detectadas las condiciones específicas de acceso a nichos de mercado. En particular empresas de países de Europa Central, del Este y del Mediterráneo representan competencia para México. Por lo demás, Argentina y Brasil²³⁴ son importantes rivales de nuestro país en productos agrícolas y manufacturas en el mercado europeo. Además ingresar al mercado europeo no solo demanda precio y calidad competitivos se requiere conocer la mentalidad empresarial y los hábitos de vida de la población.

Es innegable que las empresas mexicanas podrán encontrar nichos de mercado en condiciones favorables en la Unión Europea, al amparo del TLCUEM (productos químicos, farmacéuticos, pinturas, plásticos, calzado y productos de cuero, papel textiles, vidrio, acero, electrodomésticos y automóviles, principalmente) en la medida que operen esquemas globales, lo cual llevara implícito modificaciones sustanciales en su estructura productiva y en el marco institucional de México, ello podrá contemplarse en el mediano plazo.

Por otro lado, de acuerdo con diferentes análisis, es previsible que el TLCUEM alentará los niveles de inversión para México que pudiesen ensanchar el déficit de la cuenta comercial con la misma, al menos en el corto plazo, por las adquisiciones involucradas en la concreción de proyectos.

Hubiese sido conveniente como en el TLCAN como en el TLCUEM, una mayor concesión de ambos bloques ya que casi la mitad de la población vive en la pobreza y un porcentaje similar se desenvuelve en la economía informal, esto evidencia la falta de una estructura educativa y de capacitación de la población y que además se requerirá en un inicio de "importar" mano de obra tecnicada para cubrir lo requerimiento laborales iniciales, situación evidente de las asimetrías económicas y la falta de un proceso integrador-distributivo de la economía mexicana.

La política comercial de México en los últimos años -en el período en el que ha estado en vigencia el TLCAN- ha sido firmar acuerdos de libre comercio con todos los países con los que ha podido. Las negociaciones y el Acuerdo con la Unión Europea entran dentro de este marco. El razonamiento mexicano es que esto permitirá la diversificación del destino de las exportaciones y por lo tanto constituirá un seguro contra una desaceleración de la economía estadounidense. El razonamiento es teóricamente válido pero prácticamente inservible, dadas las circunstancias que se han presentado.

²³⁴ Brasil importa lo de ocho veces de México.

Vale la pena preguntarse por qué éste ha sido el caso, ¿por qué ha sido tan difícil diversificar las exportaciones para México? Hay una serie de razones que se aplican. La primera es que el mercado europeo, y también el mercado japonés, están menos abiertos a las importaciones de artículos manufacturados que el propio mercado estadounidense. Un acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea podría cambiar esta situación, pero es visible solo en el largo plazo. La razón es que las tarifas europeas para los productos manufacturados (que es lo que México quiere exportar) ya son bajas, dados los efectos del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y los obstáculos a las exportaciones de bienes manufacturados mexicanos a Europa no son de una naturaleza tarifaria, sino de promoción, de costos y de presencia empresarial en el viejo continente.

Una pregunta que se escuchó con frecuencia durante el proceso de negociación, era que si Estados Unidos permitiera a México firmar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. El razonamiento detrás de esta pregunta, es a veces explícito pero no siempre, dado que Estados Unidos considera a México dentro de su esfera de influencia y que por lo tanto tomará alguna acción para prevenir relaciones más cercanas con los países de la Unión Europea. El segundo motivo de esta pregunta es que Estados Unidos tendrá objeciones a compartir su acceso preferencial al mercado mexicano con Alemania, Francia, el Reino Unido, Italia, y otros poderosos países comerciales.

La respuesta oficial es que Estados Unidos aceptará un acuerdo comercial siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el artículo 24 del GATT, es decir que deberá incluir de una manera amplia todo el comercio. Lo que "substantialmente" significa que se encuentra abierto a interpretación, donde la Unión Europea en sí no incluye a todo el comercio porque tiene un sector agrícola altamente protegido, situación que se observó dentro de las negociaciones y en el documento final que todavía estará sujeto a discusión para el 2003.

Tal vez lo más importante, es que la mayoría del comercio entre México y Estados Unidos ocurre dentro de una misma empresa. Cuando alguna empresa produce cualquier bien en México, generalmente los exportan a la empresa matriz en Estados Unidos. Las exportaciones de maquila de México son enormemente importantes y la mayoría de estas exportaciones son enviadas a la empresa matriz en Estados Unidos. Este tipo comercio es en gran medida el resultado de inversiones directas previas realizadas por empresas estadounidenses para producir en México. Una buena parte de la inversión europea en México también está condicionada a exportar a una subsidiaria de la empresa europea en Estados Unidos. La inversión estadounidense para la producción en México corresponde a unas dos terceras partes del total, un acuerdo de libre comercio que no cuente con el importante componente de inversión no generará un comercio significativo ²³⁵.

Las plantas maquiladoras –un ejemplo de ello- están concentradas en la zona de la frontera porque esto reduce los costos de transporte. Esta cercanía facilita el envío de componentes de un lado al otro de la frontera y hace posible varias formas de "inventario justo a tiempo" para la producción en casos en que la velocidad de embarque es esencial. Europa podría aumentar su inversión y coproducción en México para algunas partes de sus productos

²³⁵ La inversión estadounidense en México es tan importante, como lo es porque México está simplemente a un lado.

terminados, pero la distancia hace que esto sea menos práctico que en el caso de Estados Unidos.

Durante años, México descuidó el gran mercado estadounidense; esta tendencia cambió después del colapso económico de 1982, y la transformación de la producción y el comercio mexicanos desde entonces ha sido notable. La situación actual en el comercio entre México y Estados Unidos refleja la combinación de la apertura mexicana, la inversión estadounidense en México y el acceso asegurado a los distintos mercados estadounidenses que se logró con el TLCAN.

Los inconvenientes para México son su excesiva dependencia en el mercado estadounidense porque esto hace a México más vulnerable a una desaceleración económica en Estados Unidos. Pero también resulta la contraparte en cuanto “ayuda” y “asesoría” para México, como fue el caso cuando se presentó el colapso financiero de la economía del país en 1995, y la economía estadounidense estaba fuerte y el mercado de Estados Unidos permaneció abierto.

Sin embargo, los ajustes o el mismo proceso que conlleva el TLCUEM y en esencia bajo el amparo del TLCAN, es la continuidad para nuestro país en la inercia del proceso de la globalización, donde el TLCUEM solo influirá en determinadas situaciones como se ha analizado en el largo plazo y los Estados Unidos no tendrán que reaccionar de una manera profunda ante estos cambios dado que mantiene cautivo al mercado mexicano.

BIBLIOGRAFÍA:

1. AGUIRRE Pedro Rossell, Mauricio.
La Unión Europea, Evolución y Perspectivas:
Lecciones y Oportunidades para México.
México, 1994, Edit Diana. 328 pp.
2. BALASSA B.
Teoría de la Integración Económica
México, 1964 Edit. UTEHA.
3. CASTELLOT, Raffol.
México y la Política de Comercio Exterior.
México, 1998. Edit. Plaza y Valdés.
4. BLANCO Mendoza, Herminio.
Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo.
México, 1994. Edit. Fondo de Cultura Económica. 281 pp.
5. CHAPOY Bonifaz, Alma
La Comunidad Económica Europea:
Banco Central único y Moneda común.
México, 1993. Edit. IIE y UNSM.
6. El Mercado Único Europeo,
Oportunidades y desafíos para los negocios,
Madrid, Mc Graw-Hill, 1992.
7. GALEANA, Patricia (comp),
Relaciones de México: América Latina, América del Norte, y la Unión Europea,
México, 1997. Edit. UNAM/AMEI, 335pp.
8. GAZOL Sánchez, Antonio,
El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo,
México, 1973.
9. GONZÁLEZ, Sara (Coordinadora)
Temas de Organización Económica Internacional
España, 1993, Edit. Mc. Graw-Hill
10. GUILLEN Romo, Arturo.
Nuevo orden Mundial: reto para la inserción de América Latina.
México. 1995, IIE, UNAM.

11. GUTIÉRREZ-HACES, Teresa,
"El TLCAN en la Globalización" en: El Desarrollo en América Latina y los procesos de integración subregional, Rodríguez, Salvador y Guerra-Borges, (comp.) UNAM, IIE's. Pág. 75-111.
12. IRELA Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.
La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica, Madrid 1997. 740 pp.
13. Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM),
México y el Tratado de Libre Comercio: impacto sectorial, México, Mc-Graw Hill- ITAM, 1992.
14. JORDÁN G José Ma.;
Política comercial e integración en la CEE,
Sexta edición; Edit. Alianza, Madrid, 1993.
15. La política exterior de México. Enfoques para su análisis,
México, 1997. COLMEX-IMRED, 185pp.
16. KRUGMAN, Paul.
La Integración Económica en Europa: problemas conceptuales
España, 1987, Alianza Editorial.
17. MORALES Pérez, Eduardo.
Una nueva visión de la política internacional de México.
Relaciones con la Unión Europea.
México, 1997. Edit. Plaza y Valdés, 200 pp.
18. OJEDA Mario; México
El surgimiento de política exterior activa,
México, 1986, SEP.
19. PIÑÓN Antillón, Rosa Ma. (Coordinadora)
La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina
México, 1998. Edit. FCPyS-UNAM 406 pp.
20. PIÑÓN Antillón, Rosa Ma. (Coordinadora)
México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI.
México, 1999. Edit. FCPyS-UNAM 447 pp.
21. PIÑÓN Antillón, Rosa Ma. (Coordinadora)
Uniones Monetarias e Integración en Europa y la Américas.
México, 2000. Edit. FCPyS-UNAM 423 pp.

22. RUIZ Duran, Clemente.
"Globalización y Desarrollo Territorial: el caso de Europa"
Cuadernos de Investigación UNAM
Facultad de Economía 1999.
23. ROETT, Riordan (comp.),
Relaciones exteriores de México en la década de los noventa,
México, 1991. Edit. Siglo XXI, 343 pp.
24. ROSAS, María Cristina,
México y la política comercial de las grandes potencias,
México, 1999, Colección Silva Herzog.
25. ROSENTAL, Andrés.
La política exterior de México en la era de la modernidad,
México, 1993. Edit. FCE, 198pp.
26. ROZO, Carlos A.,
La Unión Europea en camino al siglo XXI,
México, 1998. Edit. Mimeo, 32pp.
27. ROZO, Carlos A.
México en la integración europea.
México, Plaza y Valdés UAM
28. SIMON, Françoise y Susan Kaufman,
"The impact of regional integration on European-Latin American Relations",
en Susan Kaufman y Françoise Simon (eds.), *Europe and Latin America in the world economy*, Lynne Rienner, Boulder (CO), España 1995.
29. SEPULVEDA, Cesar (comp.).
La política internacional de México en el decenio de los ochenta,
México, 1994. Edit. FCE, 656pp.
30. TUGORES Ques Juan.
Economía Internacional e Integración Económica.
España, 1994. Edit. Mc. Graw-Hill.
31. TAMAMÉS, Gómez Ramón.
Estructura Económica Mundial.
España, 1975, Alianza Editorial.
32. TAMAMÉS Gómez Ramón.
Unión Europea.
España, 1994, Alianza Editorial, 442 pp.

HEMEROGRAFIA:

1. **BANCO DE MÉXICO (BANXICO)**
Informe de la Balanza Comercial. (varios años)
2. **CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO (CEESP)**
Reporte Económico 2000.
3. **CEPAL,**
Informe anual 1999 y 2000.
4. **COMERCIO EXTERIOR.**
Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
Varios Números.
5. **COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**
Delegación de las Comunidades Europeas en México.
Varias ediciones.
6. **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,**
Edición 2001. Editores Mexicanos Unidos.
7. **THE ECONOMIST I.U. del 2000**
8. **EJECUTIVOS DE FINANZAS,**
Septiembre del 2000, No. 9.
9. **Embajada del REINO DE BÉLGICA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
10. **Embajada del REINO DE DINAMARCA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
11. **Embajada de la REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
12. **Embajada de la REPÚBLICA HELÉNICA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
13. **Embajada del REINO DE ESPAÑA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
14. **Embajada de la REPÚBLICA FRANCESA EN MÉXICO.**
Textos Informativos.
15. **Embajada de MÉXICO EN IRLANDA.**
Textos Informativos.

16. Embajada de la REPÚBLICA ITALIANA EN MÉXICO.
Textos Informativos.
17. Embajada del GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO EN MÉXICO.
Textos Informativos.
18. Embajada del REINO DE LOS PAÍSES BAJOS EN MÉXICO.
Textos Informativos.
19. Embajada de la REPÚBLICA DE AUSTRIA EN MÉXICO.
Textos Informativos.
20. Embajada de la REPÚBLICA PORTUGUESA EN MÉXICO.
Textos Informativos.
21. Embajada de la REPÚBLICA DE FINLANDIA EN MÉXICO.
Textos Informativos.
22. Embajada del REINO DE SUECIA EN MÉXICO.
Textos Informativos.
23. Embajada del REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE
EN MÉXICO.
Textos Informativos.
24. EUROSTAT.
Informes estadísticos de la Unión Europea.
25. EXCELSIOR
Varios números.
26. EL FINANCIERO.
Varios números.
27. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI).
Estadísticas Financieras Internacionales.
28. SEXTO INFORME DE GOBIERNO, 2000.
Zedillo Ponce de León, Ernesto.
Crecimiento Económico.
29. INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA,
Madrid, 1991.

30. INVESTIGACIÓN ECONOMICA,
Num. 205, julio-septiembre de 1993.
Revista de la facultad de Economía
UNAM.
31. LA JORNADA,
Varios números.
32. EL MERCADO DE VALORES
Nacional Financiera (NAFIN).
No. 6 junio del 2000.
No. 7 julio del 2000.
33. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1994-2000.
34. REVISTA PROCESO,
Varios números.
35. RELACIONES INTERNACIONALES,
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
UNAM
Varios Números.
36. REVISTA DE ESTUDIOS EUROPEOS,
España, núm. 34-35, abril-septiembre de 1995.
37. SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.
Textos de política Exterior
Enero – febrero, 1995.
38. SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.
Revista Mexicana de Política Exterior,
México y la Unión Europea,
México, núm. 49, 360 pp.
invierno 1995-1996.
39. SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES,
Dirección General de Relaciones Económicas con América del Norte y Europa,
Informe Ejecutivo Interno, 2000.
40. SECRETARIA DE ECONOMÍA.
Anterior Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI).
Subsecretaria de Negociaciones Comerciales.
Dirección General de Servicios Económicas con Europa.
Documentación, Acuerdos de 1991, 1995 y 1997.

41. SECRETARIA DE ECONOMÍA,
Misión de México ante la Unión Europea, 1999-2000.
42. SECRETARÍA DE ECONOMÍA,
Boletín Informativo del TLCUEM, 2001.
43. SECRETARIA DE ECONOMÍA.
Subdirección General de Inversión Extranjera.
Informe del 2000.
44. TRATADOS CONSTITUTIVOS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,
Madrid, Edit. Tecnos, tercera edición.
45. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO OMC,
Ronda del Milenio, Seattle 1999.

Glosario de términos.

ACP Países de África, Caribe, Pacífico
APEC Conferencia Económica Asia-Pacífico
BANCOMEXT Banco Mexicano de Comercio Exterior, S.N.C.
BC-Net *Business Cooperation Network*
BEI Banco Europeo de Inversiones
BID Banco Interamericano de Desarrollo
CE Comunidad Europea
CEE Comunidad Económica Europea
CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEESP Centro de Estudios Económicos del Sector Privado
COREPER Comité de Representantes Permanentes
CPE Cooperación Política Europea
DOCE Diario Oficial de las Comunidades Europeas
ECIP *European Community Investment Partners*
EU Estados Unidos
EUA Estados Unidos de América
EURO (anterior ECU Unidad de Cuenta Europea)
EUROCAM Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México
EZLN Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FCPyS Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
FMI Fondo Monetario Internacional
GATS Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
GATT Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
IED Inversión Extranjera Directa
IRELA Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas
MERCOSUR Mercado Común del Sur
MUE Mercado Único Europeo
NAFIN Nacional Financiera
NAFTA *North American Free Trade Agreement*
NMF Nación más Favorecida
OCDE Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OIT Organización Internacional del Trabajo
OMC Organización Mundial de Comercio
ONG Organización no Gubernamental
ONGD Organización no Gubernamental de Desarrollo
PESC Política Exterior y de Seguridad Común
PRI Partido Revolucionario Institucional
PRD Partido de la Revolución Democrática
PAN Partido de Acción Nacional
PND Plan Nacional de Desarrollo
PYME Pequeña y mediana empresa
SECOFI Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SHCP Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SPG Sistema de Preferencias Generalizadas
TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLC Tratado de Libre Comercio
TELMEX Teléfonos de México
UNAM Universidad Nacional Autónoma de México
UE Unión Europea

ANEXOS.

La Economía Mundial.

GLOBALIZACIÓN	REGIONALIZACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Se presenta como un proceso dentro de la economía internacional. ⊕ La apertura y la internacionalización económica son los dos procesos que la refieren. ⊕ Los ideólogos la presentan como un "mundo sin fronteras y el término de los límites geográficos. ⊕ Se presentan los conceptos de organismos económicos multilaterales que definen el rumbo económico de las naciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ Se presenta dentro del mismo proceso de globalización. ⊖ Es un espacio especial donde interactúan los factores económicos provocando el crecimiento de las zonas geoeconómicas determinadas. ⊖ Se presenta un proceso de integración entre diversas naciones. ⊖ Se crean bloques regionales, bajo la necesidad de mantener e incrementar su propio desarrollo, así como mantener ciertos niveles de protección dentro de una comunidad económica.
PROCESO DE REGIONALIZACIÓN	
<p>I ZONA DE LIBRE COMERCIO. Se presenta entre dos o más países que eliminan entre sí trabas al comercio de mercancías. Los países liberalizan su comercio recíproco, pero mantiene su autonomía en todos los demás, especialmente en las políticas comerciales ante terceros países.</p> <p>II UNION ADUANERA. Añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común, de modo que (al menos en el terreno arancelario) la Unión actúa como una unidad al resto del mundo.</p> <p>III MERCADO COMUN. Es cuando la unión aduanera asume también la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital).</p> <p>IV UNIÓN ECONOMICA Y MONETARIA. La adopción de diversos criterios unificadores en la políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única que configuran y establecen la integración y con ello el bloque regional.</p>	
<p><i>Fuente: KRUGMAN, Paul. La Integración Económica en Europa: problemas conceptuales España, 1987, Alianza Editorial. Introducción.</i></p>	

MÉXICO.

Los Tratados de Libre Comercio promueven el crecimiento y la diversificación de nuestros cambios comerciales y establecen las condiciones para incrementar la inversión extranjera en México. Cada tratado establece un marco de certidumbre para los exportadores e importadores a través de un conjunto de reglas que definen los métodos de intercambio de bienes, servicios y de inversión, que permiten un acceso preferencial y gradual a ciertos mercados.

Tratados de Libre Comercio de México en el Mundo.

- **TLC con Chile.**

Entró en vigor el 1 de enero de 1992.

En Ocho año el comercio se multiplico por siete.

El 1 de agosto de 1999, se amplio y profundizo la cobertura del Tratado.

- **TLC con los Estados Unidos y Canadá (TLCAN).**

Entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Representa el 80% del total del comercio de nuestro país.

México se ha convertido en el segundo socio comercial de Estados Unidos y el principal de Canadá en Latinoamérica.-

- **TLC con Venezuela y Colombia.**

Entró en vigor el 1 de enero de 1995.

En cinco años el comercio creció 50%.

En 199 México realizo ventas por más de 430 millones de dólares a Venezuela y 360 millones de dólares a Colombia.

- **TLC con Costa Rica.**

Entró en vigor el 1 de enero de 2005.

Las exportaciones mexicanas a costa Rica han crecido un promedio de 26% anual, el de mayor dinamismo entre los países con los que se cuenta con Tratado.

- **TLC con Bolivia.**

Entró en vigor el 1 de enero de 1995.

Con el Tratado el 97% de las exportaciones y 99% de las importaciones quedaron libres de arancel.

- **TLC con Nicaragua.**

Entró en vigor el 1 de julio de 1998.

En dos años el Comercio bilateral creció 74% y las ventas de productos mexicanos aumentaron 83%.

- **TLC con la Unión Europea (TLCUEM).**

Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Entró en vigor el 1 de julio del 2000.

La Unión Europea es el mercado más grande el mundo y realiza importaciones anuales por más de 850 millones de dólares. Además es nuestro segundo socio comercial y segunda fuente de IED:

- **TLC con la AELC (EFTA).**

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) esta integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

Entró en vigor el 1 de julio del 2000, al mismo tiempo que el de la Unión Europea.

La AELC cuenta con 15 TLC's con países de Europa Central y Oriental, Medio Oriente y Norte de África.

A través de diferentes acuerdos, los países de la AELC esta fuertemente integrados a la Unión Europea.

- **TLC con Israel.**

Entró en vigor el 1 de julio del 2000.

Este es el primer Tratado de México con un país de Medio Oriente. Israel es un mercado en crecimiento que importa 30 mil millones de dólares al año.

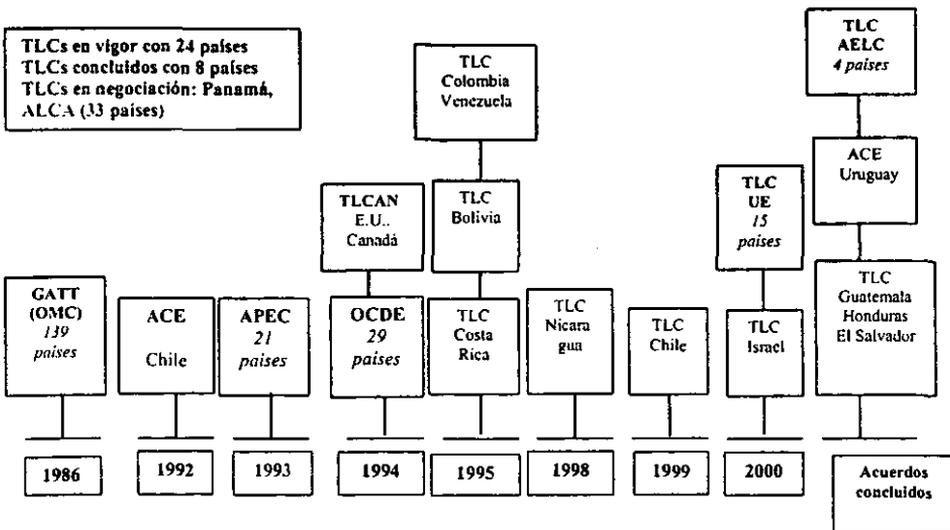
- **TLC con Nicaragua, El Salvador y Guatemala.**

Entró en vigor el 1 de enero del 2001.

Las exportaciones mexicanas a estos países el 25% del total de ventas a Latinoamérica.

Los TLC's proporcionan :

- Acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo mediante la eliminación gradual de aranceles.
- Simplifican los tramites de exportación e importación.
- Permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad a mejores precios para incrementar la competitividad de los productos hechos en México.
- Fomentaran la creación de empleos.
- Promueven la transferencia de tecnológicas de punta y las alianzas estratégicas.



México es el país con mayor Tratados de Libre Comercio en el Mundo, ha firmado 9 acuerdos comerciales con 27 naciones de 3 diversos continentes y se encuentran en espera con Japón y los países Asiáticos.

Cronología de la negociación del TLCUEM:

Las relaciones comerciales con la Unión Europea se rigen por el **Acuerdo Marco de Cooperación** (de Tercera Generación) firmado el 26 de Abril de 1991.

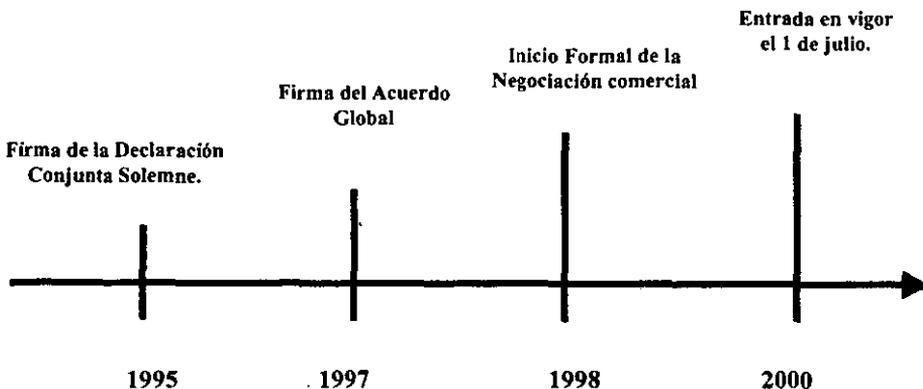
Para profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995, se firmo la **Declaración Conjunta Solemne** en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial incluso mediante la liberalización bilateral progresiva de los bienes y servicios.

Las negociaciones se inician con la firma de la *Declaración Conjunta Solemne* adoptada por el consejo de Ministros de la Unión Europea y el México en París el 2 de Mayor de 1995.

El texto compromete a negociar un **Acuerdo de Asociación** con la ampliación de la cooperación conjunta entre ambas regiones.

El 8 de diciembre de 1997, se firman los tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la *Declaración Conjunta Solemne*:

- **Acuerdo Global** o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la comunidad Europea y sus Estados Miembros (EM) y los Estados Unidos Mexicanos.
- **Acuerdo Interino**: aprobado por el Senado de la Republica el 23 de abril de 1998 y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998, el cual establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia y con disciplinas.
- **Declaración Conjunta** establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y de pagos, y de propiedad intelectual.



- **La Negociación:**

- El 14 de julio de 1998 se inicio formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.
- Del 30 de septiembre del 2 de octubre se realizo una reunión preparatoria en México, para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación.
- Se celebraron 9 rondas de negociación.

RONDA	SEDE	FECHA
1ª	CD. de México 	9-13 de Noviembre (1997)
2ª	CD. de México 	18-22 de Enero (1998)
3ª	Bruselas, Bélgica 	8-12 de marzo
4ª	CD. de México 	12-16 de abril.
5ª	Bruselas, Bélgica 	17-21 de mayo.
6ª	CD. de México 	16-22 de junio
7ª	Bruselas, Bélgica 	19-23 de julio.
8ª	CD. de México 	17-15 de octubre.
9ª	Bruselas, Bélgica 	8-25 de noviembre

- El 21 de Marzo del 2000 se firmo el TLCUEM.
- El 1 de julio del 20, entrada en vigor del TLCUEM.

UNION EUROPEA.

TRATADOS CONSTITUTIVOS Y SUS MODIFICACIONES		
Tratado	Firma	En vigor desde
Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).	18/4/1951 Paris	23/7/1952 *
Comunidad Económica Europea (CEE) y Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA).	23/3/1957 Roma	1/1/1958 **
Tratado de fusión por el que se constituye un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas.	8/4/1965 Bruselas	1/7/1967
Adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.	22/1/1972 Bruselas	1/1/1973
Adhesión de Grecia.	28/5/1979 Atenas	1/1/1981
Adhesión de España y Portugal.	12/6/1985 Madrid y Lisboa	1/1/1986
Acta Única Europea.	17/2/1986 Luxemburgo 28/2/1986 La Haya	1/7/1987
Tratado de Maastricht	10/12/1991	1993
Entrada en vigor del Mercado Único Europeo	10/12/1991	1993
Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia.	1994 Bruselas.	1995
Entrada en vigor del EURO.	1993	1999-2002
<p>* El art. 97 del Tratado CECA establece "El presente Tratado se concluye en un periodo de cincuenta años a partir de su entrada en vigor".</p> <p>** Los Tratados de Roma tienen un periodo de validez ilimitado (art.240 del Tratado CEE y art. 208 del Tratado CEEA).</p>		

Criterios de convergencia económica del tratado de Maastricht.

PRECIOS *	FINANZAS PÚBLICAS	ESTABILIDAD MONETARIA	TIPOS DE INTERESES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Alto grado de estabilidad. ➤ Tasa de inflación próxima. (No superior en más de 1 ½ puntos, como máximo) a la de los tres estados miembros con mejor comportamiento de materia de estabilidad de precios. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No déficit excesivos. ➤ Finanzas públicas sostenibles. ➤ Valores de referencia: <ol style="list-style-type: none"> 1. La relación déficit estatal previsto o real y PNB a precios de mercado, no superiores a 3%. 2. La relación deuda estatal y PNB a precios de mercado, no superior al 60%. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ausencia de tensiones graves en los dos años. ➤ No-devaluación al menos durante dos años (a propuesta propia) del tipo central bilateral de la moneda respecto a la del otro estado miembro. ➤ Mantenimiento del margen de fluctuación en el mecanismo de cambio del SME, en el mismo periodo que lo anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tipo promedio de interés nominal a largo plazo no superior en un 2% durante un año antes del examen de como máximo los tres estados miembros con mejor comportamiento en materia de precios.

*La inflación se medirá con el IPC, sobre una base comparable, y teniendo en cuenta las diferencias en las definiciones nacionales.

Libertades básicas del Mercado Común Europeo

I La libre circulación de mercancías

- La supresión de los derechos de aduana
- La realización de una legislación aduanera.

II La libre circulación de personas.

III La libre prestación de servicios.

- Libertad de establecimiento, construcción y administración de empresas prestadoras de servicio.

IV La libre circulación de capitales.

- Inversiones directas y movimientos de capital con relación al de mercancías.
- Inversiones y capitales de naturaleza personal.
- Créditos y préstamos.
- Apertura y la utilización de cuentas corrientes.

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

**Principales temas de debate en la conferencia
intergubernamental sobre UEM**

I. Unión Económica.

Objetivos de la UEM.

Coordinación de las políticas económicas: política económica común frente a políticas económicas coordinadas.

Disciplina presupuestaria.

Apoyo financiero específico de la Comunidad.

Otros temas: movimientos de capital, flexibilidad de los mercados de trabajo, empresas públicas y creación de una Oficina de Defensa de la Competencia en el ámbito comunitario.

II. Unión Monetario

Establecimiento de un Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC).

Funciones y operaciones del SEBC.

Organización y aspectos financieros del SEBC.

Creación de una institución monetaria intermedia en la segunda fase: el Instituto Monetario Europeo. (IME).

Moneda única.

III. La transición a la tercera fase.

Inicio y contenido de la segunda fase.

Condiciones objetivas y procedimientos para el paso a la tercera fase.

1999-2002 Transición del euro en los sectores bancario y financiero.

1 de enero del 2002. Entrad en circulación de billetes y monedas euros y la transición completa al euro en las administraciones públicas.

Fuente: D. G. Tesoro. Delegación de la Comisión Europea en México.

EL PARLAMENTO EUROPEO 2000:

Esta constituido por 626 diputados donde los escaños están distribuidos proporcionalmente a la población de cada país.

PARLAMENTO EUROPEO.	
País miembro	Numero de escaños.
ALEMANIA	99
AUSTRIA	21
BÉLGICA	25
DINAMARCA	16
ESPAÑA	64
FINLANDIA	16
FRANCIA	87
GRECIA	25
IRLANDA	15
ITALIA	87
LUXEMBURGO	6
PAISES BAJOS	31
PORTUGAL	25
REINO UNIDO	87
SUECIA	22
TOTAL	626

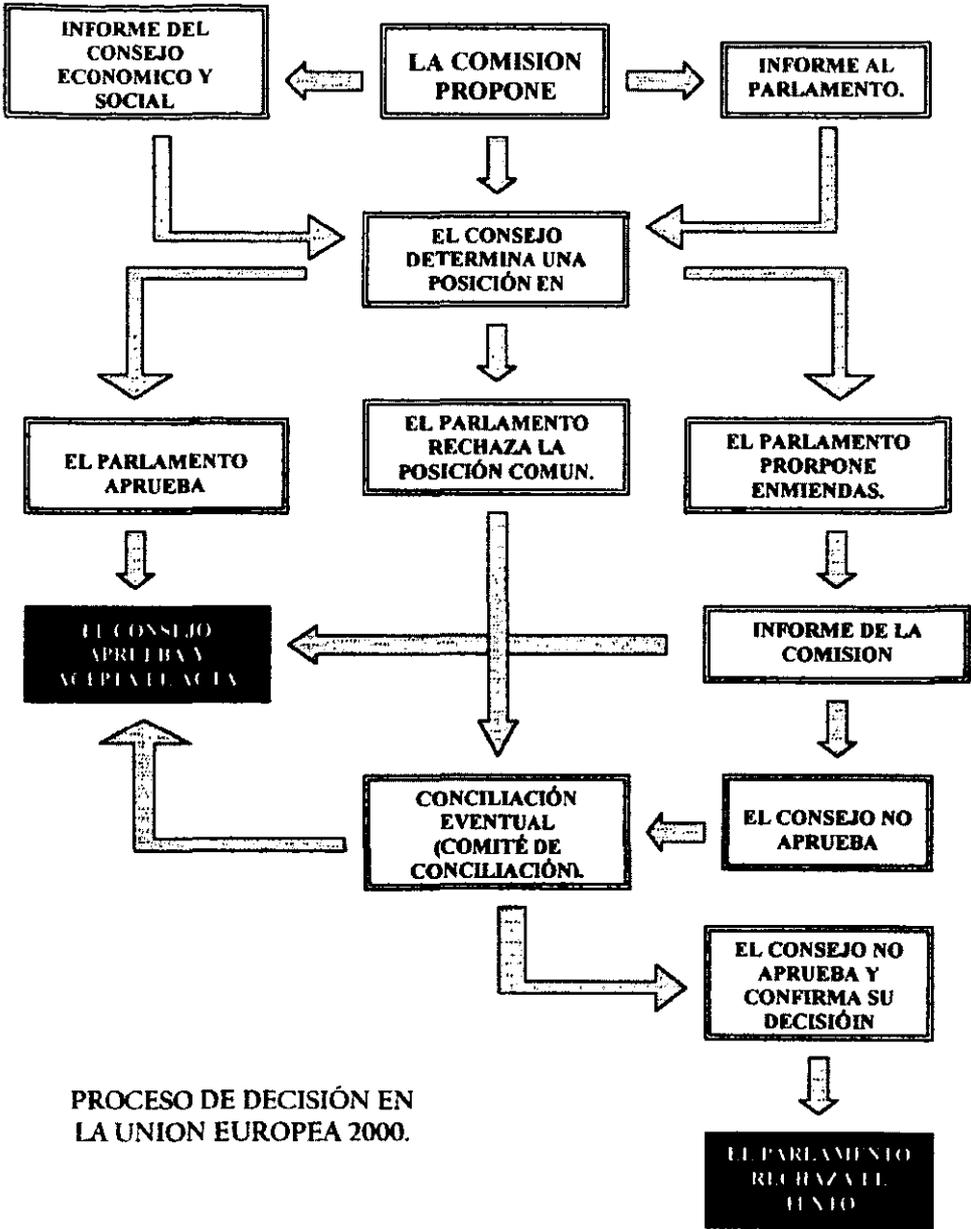
FUENTE: Delegación de la Unión Europea en México, 2001.

EUROPARLAMENTO

1 PRESIDENTE

14 VICEPRESIDENTES

221	SOCIALISTAS EUROPEOS
173	PARTIDO POPULAR EUROPEO
52	LIBERALES DEMÓCRATAS Y REFORMADORES
31	IZQUIERDA UNITARIA EUROPEA
29	FORZA EUROPA
26	AGRUPACION DE LOS DEMÓCRATAS EUROPEOS
25	LOS VERDES
19	ALIANZA RADICAL EUROPEA
19	EUROPA DE LAS NACIONES
31	NO INSCRITOS (INDEPENDIENTES)



PROCESO DE DECISIÓN EN LA UNION EUROPEA 2000.