



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

IMPACTO DEL TLCUEM EN LA DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA PRESENTA GALIA CARRILLO ALVAREZ

2001

DIRECTOR DE TESIS: LIC. ANTONIO GAZOL SÁMCHER



CIUDAD UNIVERSITARIA, 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.

*A mis padres, Yolanda Alvarez y José Luis Carrillo,
por su permantente apoyo,
por su incansable amor y al mismo tiempo,
por su gran confianza.*

*A mis hermanas, Yadira y Yolanda,
por acompañarme con amor y paciencia
en este largo camino.*

*A mis queridos tíos, Rosa María y José León
por enseñarme lo hermosa que es la vida.*

*A Rutilio Cruz Escandón Cadenas,
con gratitud y respeto.*

A todos mis amigos.

Agradezco infinitamente a:

La Universidad Nacional Autónoma de México,

La Asociación de Ex-Alumnos de la Facultad de Economía, A.C.,

La Fundación UNAM,

La Fundación TELMEX;

*y sus notables miembros quienes con su apoyo
me permitieron continuar
y finalizar mis estudios.*

Indice	
Introducción.....	1

CAPÍTULO I
ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES

1.1 Globalización económica.....	5
<i>1.1.1 Las aportaciones teóricas sobre la globalización de Fernando Braudel, Immanuel Wallerstein y Anthony Giddens.</i>	<i>8</i>
<i>1.1.2 Las tesis teóricas de José María Vidal Villa.....</i>	<i>19</i>
<i>1.1.3 Las concepciones de Gina Zabludovskí y Di Filippo</i>	<i>25</i>
<i>1.1.4 Metáforas de Octavio Iani</i>	<i>28</i>
1.2 Integración económica.....	32
<i>1.2.1 La teoría de Viner.....</i>	<i>35</i>
<i>1.2.2 La teoría de Bela Balassa</i>	<i>42</i>
<i>1.2.3 La teoría de Myrdal....</i>	<i>45</i>
<i>1.2.4 Las aportaciones teóricas de Kitamura.....</i>	<i>48</i>
<i>1.2.5 Otras conceptualizaciones de la integración..</i>	<i>49</i>
1.3 La regionalización y su relación con los procesos de integración y globalización económica.....	54
Conclusión	62

CAPITULO II
LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y DE
LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Política de comercio exterior de México.....	66
2.1.1 <i>Modelo de sustitución de importaciones.....</i>	<i>66</i>
2.1.2 <i>Modelo de apertura exterior.....</i>	<i>70</i>
2.2 Política de comercio exterior de la Unión Europea.....	79
2.2.1 <i>Unión Europea y el GATT (OMC).....</i>	<i>85</i>
2.2.2 <i>Unión Europea y el Acuerdo Lomé IV.....</i>	<i>86</i>
2.2.3 <i>Unión Europea y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).....</i>	<i>88</i>
2.2.4 <i>Relaciones Unión Europea- EFTA, El EEE.....</i>	<i>90</i>
2.2.5 <i>Relaciones de la Unión Europea y Europa Central y Oriental.....</i>	<i>91</i>
2.2.6 <i>Unión Europea y países del Mediterráneo.....</i>	<i>92</i>
2.2.7 <i>Unión Europea y Asia.....</i>	<i>94</i>
2.2.8 <i>Unión Europea y América Latina.....</i>	<i>95</i>
2.2.9 <i>La Unión Europea y Estados Unidos.....</i>	<i>96</i>
2.3 Cláusula democrática.....	97
Conclusión	104

**CAPÍTULO III
RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y
LA UNIÓN EUROPEA**

3.1 Acuerdo de Comercio y Cooperación (1975)	107
3.2 Acuerdo Macro de Cooperación (1991)	111
3.3 Declaración Solemne Conjunta México- UE (1995)	116
3.4 Nuevas relaciones: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación México-Unión Europea	120
<i>3.4.1 El capítulo comercial</i>	<i>123</i>
<i>a) Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio</i>	<i>125</i>
<i>b) El Tratado de Libre Comercio de México y la Unión Europea</i>	<i>126</i>
<i>3.4.2 Los otros dos capítulos</i>	<i>136</i>
<i>a) Político</i>	<i>136</i>
<i>b) Cooperación</i>	<i>137</i>
3.5 Balance económico	138
<i>3.5.1 Análisis económico (1975-1989)</i>	<i>139</i>
<i>3.5.2 Análisis económico (1990-2000)</i>	<i>144</i>
Conclusión.....	153
Conclusiones	157
Anexo	161
Bibliografía, hemerografía y fuentes de información	203

INTRODUCCIÓN

México ha optado por una nueva estrategia de desarrollo basada en la liberalización y la apertura, hasta el punto de debilitar la fuerza del propio Estado. La incorporación al TLCAN ha dado lugar a una nueva modalidad a la inserción de México en la economía mundial y en las relaciones internacionales. Los países europeos, han dado un salto cualitativo para la construcción europea, con los acontecimientos de la consecución del Mercado Único, la apertura del Este, el Tratado de la Unión y la Unión Económica y Monetaria, en cuyo marco se está procediendo desde 1994 a una amplia renovación de las relaciones Unión Europea-Latinoamericanas, donde nuestro país ha ocupado una especial importancia.

El interés personal por el tema nace de la inquietud por conocer el proceso que llevó a que la Unión Europea (UE) constituya el grado más alto de integración económica en el mundo.

El mismo origen de este bloque trata de contrarrestar la toma de decisiones monopolizada por el país ganador de la Segunda Guerra Mundial: Estados Unidos, del cual México depende enormemente, ya que representa más del 80% de nuestro intercambio comercial con el exterior, así como el 56% de la inversión extranjera en el país.

Basándonos en esta idea y en los argumentos oficiales de diversificar los flujos de inversión y de comercio, la profundización de las relaciones de México con la UE podría contribuir a equilibrar en el largo plazo la dependencia del mercado de Estados Unidos y encontrar un mejor destino de la economía. Además, sin un acuerdo de liberalización comercial con la UE, las exportaciones mexicanas podrían verse amenazadas en el mercado europeo por la competencia de Europa Central y Oriental, a los que la UE ha concedido preferencias comerciales y para la legítima

aspiración de ambos, para institucionalizar y ampliar su diálogo político y económico.

Por estas razones, esta tesis pretende contribuir a comprender los procesos necesarios que se dieron para negociar y suscribir un nuevo acuerdo.

Desde 1975, México y la Unión Europea han intentado introducir en su agenda de trabajo los temas en los que había mayores intereses y expectativas –comercio, inversión, tecnología, financiamiento y más recientemente democratización-, pero estos intentos se habían frustrado por las condicionantes estructurales que abarcan desde la posición de las partes en las relaciones Norte-Sur, hasta sus respectivas políticas exteriores y de desarrollo. México, sin embargo, no ha sido ajeno al limitado, tradicional y asimétrico modelo de relaciones con el que la Comunidad Europea se ha vinculado a otros países “no asociados”.

Sustentando lo anterior, la hipótesis de la investigación consistió en que los acuerdos que se han suscrito con la UE no cumplen con la lógica de diversificar efectivamente a la economía mexicana, al menos en el corto y mediano plazo. Sin embargo, la cercanía geográfica y la alta dependencia del mercado estadounidense, no presentará el aumento sustancial en el comercio de productos en el corto plazo, será más flexible para la inversión, el financiamiento y el intercambio tecnológico, a la luz de los resultados hasta ahora registrados.

La metodología que se utilizó es multidisciplinaria y dada la composición de los temas estudiados se recurre a fuentes elaboradas por economistas, sociólogos, filósofos, politólogos, historiadores y juristas. Se pretende recabar aquella información relevante, pues si bien se trata de una tesis de licenciatura en economía, el fenómeno es universal.

En el transcurso de la investigación se desarrollaron diversas técnicas tanto de tipo documental como del balance económico realizado en el tercer capítulo a fin de someter a prueba la hipótesis.

Se demuestra que el intercambio de bienes que se da entre México y la Unión Europea ha dependido de factores externos muy importantes, como son las relaciones Norte-Sur, la política diferenciada comercial de la Unión Europea, el proceso integracionista de la Unión Europea, donde México no representa un interés crucial y las políticas de comercio exterior de las partes. Esata serie de motivos se explican con detalle a lo largo de los capítulos de la presente tesis.

La investigación que se desarrolló, presenta algunas limitaciones con respecto a la profundidad del análisis. Contiene basta información que requeriría de análisis específicos posteriores.

Se trató de que la información estadística fuera homogénea y obtenida de la misma fuente para que se lograra el menor sesgo al aportar resultados, lo cual no fue del todo imposible, dado el extenso periodo abarcado y la indisponibilidad de las cifras.

La tesis se compone de tres capítulos. El primer capítulo hace referencia a los aspectos teóricos de las relaciones económicas internacionales, sus apartados se refieren a la globalización económica, la integración económica y la regionalización y su relación con los procesos de globalización e integración económica. En su segundo apartado se recurrió a algunos autores como Braudel, Immanuel Wallerstein, Giddens, entre otros; con la finalidad de ver las dinámicas principales de la globalización, las cuales no se limitan a los términos económicos, ya que el impulso más importante de este fenómeno mundial no es primordialmente el mercado, sino la conjunción de diversos factores; como la innovación de la tecnología, la evolución de las comunicaciones, etcétera

El capítulo segundo se refiere a las políticas de comercio exterior de México y de la Unión Europea, se hace un desglose en uno de los apartados sobre la política de comercio exterior de México, la cual pasó de una política de sustitución de importaciones a una política de apertura comercial.

También se revisó la política comercial de la Unión Europea, la cual, como se mencionó es diferenciada para terceros países del bloque comercial. Es decir, no reciben el mismo trato y se conceden distintas preferencias comerciales al bloque de Europa Central y Oriental al trato dado a los países de América Latina. Se anexa una explicación de la llamada cláusula democrática, la cual ocupó un papel muy importante dentro de las negociaciones de la firma del TLCUEM.

En el tercer capítulo se analizan las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, en donde se hace un recuento de todos los acuerdos comerciales, pasando por el Acuerdo de 1975 hasta el nuevo Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea.

Basándose en estos tratados se define un apartado de balance económico, en el cual se hace un somero análisis de la evolución de las cifras que enmarcan estos acuerdos comerciales y de cooperación, de los cuales se desprende finalmente el Tratado de Libre Comercio con la UE. Con el propósito de fundamentar la tesis, se ligieron temas específicos relacionados estrechamente con la hipótesis de trabajo.

Desde hace más de dos años comenzó esta investigación con ideas vagas y un tanto confusas, la cual no tuviese las características presentes sin el sello personal, crítico, profesional y experimentado del Lic. Antonio Gazol Sánchez que me alentó y guió durante todo este tiempo.

CAPÍTULO I

ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

CAPÍTULO I:
ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

1.1 Globalización económica

La formación de la sociedad global plantea la problemática de la modernidad en sus implicaciones filosóficas, científicas y culturales. Todo lo que es local, nacional y regional se revela también global. Las relaciones, los procesos y las estructuras características de la globalización infunden en prácticamente todas las realidades preexistentes, nuevos significados, otras connotaciones.

El concepto de la mundialización ó globalización (llamada así por los anglosajones) es contradictorio, pues abarca integración y fragmentación, nacionalismo y regionalismo, racismo y fundamentalismo, geoeconomía y geopolítica. En ese sentido, empezaron a surgir inquietudes entre investigadores de la globalización que ofrecen elementos para la comprensión de distintos aspectos de la sociedad global en formación. Estas tesis o enfoques pueden constituirse en posibles teorías ya que enfatizan aspectos tales como los siguientes: la interdependencia de las naciones, la modernización del mundo, las economías-mundo, la internacionalización del capital, la aldea global, la racionalización del mundo y la dialéctica de la globalización, entre otros. Acentúan aspectos sociales, económicos, políticos, culturales, geoeconómicos, geopolíticos y otros de la sociedad global en formación. Aunque destacan los papeles del Estado-nación, la importancia de estados hegemónicos y dependientes, las condiciones de la integración regional y mundial, las tensiones que producen la fragmentación y la guerra, aunque resaltan este o aquel aspecto del nacionalismo y del regionalismo,

o del racismo y el fundamentalismo, todas ofrecen alguna contribución al conocimiento de las condiciones bajo las cuales se forma la sociedad global.

El mismo escenario creado con la mundialización del capitalismo instituye el modo de ser característico de la modernidad-mundo; una modernidad en la que predominan los principios de mercantilización universal, la tecnificación de las condiciones de vida y trabajo así como la cuantificación generalizada en detrimento del principio de calidad.

Este escenario mundial se ha caracterizado en las últimas décadas por:

1º A finales de los años sesenta algunas economías del mundo presentaron crisis. El incremento de los precios del petróleo fue el detonador de la crisis de 1973, repercutiendo en todos los países del sistema capitalista aunque de manera diferente a países productores y consumidores de petróleo. Además, coincidió con el abandono de políticas económicas de corte keynesiano y la adopción de duras políticas monetarias neoliberales encabezadas por Ronald Reagan en Estados Unidos de Norteamérica y Margaret Thatcher en Gran Bretaña. Existió una mayor competencia entre los grandes países desarrollados, sin embargo, la correlación de fuerzas económicas se modificó. Estados Unidos dejó de ser una potencia absolutamente hegemónica, además de convertirse en el mayor deudor de mundo, mientras que Japón así como Alemania se convierten en los mayores acreedores. A los países de la periferia productores de crudo les benefició en un primer momento la subida de los precios del crudo pero en 1982 se enfrentaron a una severa crisis de deuda.

En el caso de los países socialistas, éstos no pudieron asumir los cambios tecnológicos dinámicos debido entre otros factores a la enorme rigidez en sus

sistemas de planificación central. Esta es una de las razones que explican su proceso regresivo.

La caída del "socialismo real" dio lugar a una ampliación del centro del sistema, hacia Europa central y oriental, y hacia países prosocialistas como Cuba, Corea del Norte.

2º El incremento de la competencia que juega el doble papel de causa y efecto, tanto respecto a la globalización como a la formación de regiones. Así, este punto constituye un importante hilo conductor entre los procesos simultáneos de globalización y regionalización ocurridos en la economía mundial.

Este auge de la competencia ha provocado la búsqueda de nuevos espacios para la colocación de capitales y de mercancías, así como de mejores condiciones globales y regionales para la acumulación.

Tanto la globalización como la regionalización, pese a las contradicciones que existen, apuntan ambas en dirección a un escenario mundial y a un funcionamiento de las economías nacionales y de las distintas regiones, más fuertemente regidos por la competencia. Se está haciendo mención de un recrudecimiento de las formas más agresivas de la competencia, que tienen como base una pugna más o menos abierta, por parte de las principales potencias industriales, entre políticas regionales de inserción y de predominio económico mundial.

3º Las profundas modificaciones ocurridas en la base tecnológica constituyen una parte importante de la sustentación, tanto del incremento de la competencia como del mismo proceso de globalización, permeando dicho cambio a todos los

momentos y relaciones del proceso económico, así como a las formas de funcionamiento de las diferentes fracciones del capital.

1.1.1 Las aportaciones teóricas sobre la globalización de Fernand Braudel, Immanuel Wallerstein y Anthony Giddens.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el capitalismo retomó su expansión por el mundo, donde el capital perdía parcialmente su característica nacional, para adquirir una connotación internacional. El espacio del capital se empezó a ampliar más allá de las fronteras nacionales, tanto de las naciones dominantes como de las subordinadas, confiriéndole connotación internacional propiamente mundial. Esa internacionalización se tornó más intensa y generalizada, con el fin de la guerra fría, la disgregación del bloque soviético y los cambios de políticas económicas en las naciones de regímenes socialistas. Con la nueva división internacional del trabajo, la flexibilización de los procesos productivos y otras manifestaciones del capitalismo en escala mundial, las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales adquieren preeminencia sobre las economías nacionales. Éstas se constituyen en los agentes y productos de la internacionalización del capital. Tanto es así que las transnacionales rediseñan el mapa del mundo diferente de los que habían sido diseñados por los estados nacionales más fuertes. Lo que ya se venía esbozando en el pasado, con el surgimiento de monopolios, consorcios y cárteles, se intensifica y generaliza con las transnacionales que pasan a predominar; inicialmente, a la sombra de la guerra fría y, después, a la sombra del nuevo orden económico mundial.

Ante dicho escenario, muchos investigadores se empezaron a preocupar cada vez más por el conocimiento de las realidades internacionales emergentes o realidades propiamente mundiales. Sin dejar de seguir contemplando la sociedad nacional, en sus más diversas configuraciones, algunos se centraron en descubrir las

relaciones, los procesos y las estructuras que trascienden al Estado-nación. Otros se empeñaron en descubrir los nexos económicos, políticos, geoeconómicos, geopolíticos, culturales, religiosos, lingüísticos, étnicos, raciales y otros que articulan y tensionan las sociedades nacionales en los ámbitos internacional, regional, multinacional, transnacional o mundial.

Como la idea de economías-mundo que surgió ante los desafíos de las actividades, producciones y transacciones que ocurren, tanto entre las naciones como por encima de ellas, pero siempre involucrándolas en configuraciones más abarcadoras. Dicho concepto de economía-mundo está presente en los estudios de Fernand Braudel.

Braudel utilizó dos expresiones: economía mundial y economía mundo. "La economía mundial la definió como la economía del mundo tomada en su totalidad. Y la economía mundo, entendiendo la economía de sólo una porción de nuestro planeta, en la medida en que éste forma un todo económico"¹

A su vez, la economía mundo, la definió como una triple realidad²

- ❖ Ocupa un espacio geográfico determinado; posee por tanto, límites que explican y que varían, aunque con cierta lentitud.
- ❖ Acepta siempre un polo; un centro representado por una unidad dominante, antiguamente una ciudad-estado y hoy en día una capital, entendiéndose por tal una capital económica.

¹ Braudel Fernando, "La dinámica del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, N° 427, México, 1993, Pp 86-87

² Idem , 87-88

- ❖ Toda economía-mundo se divide en zonas sucesivas: el corazón, la región que se extiende en torno al centro, las zonas intermedias y ciertas zonas marginales o periféricas.

Para Braudel, el mundo ha estado dividido en zonas económicas más o menos centralizadas, más o menos coherentes, es decir, en diversas economías-mundo que coexisten. Las economías mundo típicas han sido las matrices del capitalismo europeo y, después, del capitalismo mundial.

Propone una especie de teoría general geohistórica que completa las más diversas configuraciones de economías-mundo.

Otro investigador que tiene presente en sus estudios el concepto de economía mundo y que combina muy bien la mirada de historiador y del geógrafo es Immanuel Wallerstein.

Wallerstein utiliza con más frecuencia el concepto de sistema-mundo en general implícito también en las expresiones sistema mundial, economía-mundo, capitalismo histórico y otras. A veces, utiliza el concepto de economía-mundo en términos semejantes a los de Braudel. Hay incluso momentos de sus reflexiones que ambos conceptos resultan intercambiables. Están fundamentalmente apoyados en el análisis de relaciones, procesos y estructuras económicas. Esto no significa que tanto uno como otro autor dejen de contemplar aspectos sociales, políticos y culturales.

La descripción que hace Wallerstein del sistema mundial presenta muchas contribuciones tanto en el plano teórico como en el análisis empírico. Para él, al igual que para Braudel, las economías mundo son redes de conexiones económicas de carácter geográficamente extensivo, que existieron con

anterioridad a los tiempos modernos, pero fueron notablemente diferentes del sistema mundial que se ha desarrollado a lo largo de los últimos tres o cuatro siglos. Las anteriores economías mundo estaban generalmente centradas en grandes estados imperiales y nunca cubrieron más que ciertas regiones en las que se centraba el poder de esos estados.

"Un sistema mundial es un sistema social, un sistema que posee límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación y coherencia. Su vida resulta de las fuerzas conflictivas que lo mantienen unido por tensión y lo desagregan en la medida en que cada uno de los grupos busca eternamente remoldarlo en su beneficio. Tiene las características de un organismo, en cuanto a que tiene tiempo de vida durante el cual sus características cambian en algunos de sus aspectos y permanecen estables en otros. Se pueden definir sus estructuras como fuertes o débiles en momentos diferentes en términos de la lógica interna de su funcionamiento... Hasta el momento sólo han existido dos variedades de tales sistemas mundiales: imperios-mundo, en los que existe un único sistema político sobre la mayor parte del área, por más atenuado que pueda estar su control efectivo, y aquellos sistemas en los que tal sistema político único no existe sobre toda o virtualmente toda su tensión. Por conveniencia, y a falta de un término mejor, utilizamos el término economías mundo para definir estos últimos... La peculiaridad del sistema mundial moderno es que una economía-mundo haya sobrevivido durante quinientos años y que aún no haya llegado a transformarse en un imperio-mundo, cuyo aspecto es el secreto de su fortaleza. Esta peculiaridad es el aspecto político de la forma de organización económica llamada capitalismo. El capitalismo ha sido capaz de florecer precisamente porque la economía-mundo contiene dentro de sus límites no uno, sino múltiples sistemas políticos."³

Wallerstein, Immanuel, "El moderno sistema mundial", siglo XXI, México, 1979, pp 469-493

Wallerstein estudia el capitalismo moderno, apoyándose en recursos metodológicos muchas veces semejantes a los del estructuralismo marxista. Se centra prioritariamente en la anatomía y la dinámica de las realidades económicas y políticas del capitalismo moderno, al que denomina capitalismo histórico. Son realidades vistas en los ámbitos nacional e internacional, que comprenden colonialismos, imperialismos, dependencias, interdependencias, hegemonías, tensiones y conflictos. La economía-mundo está organizada con base en lo que él mismo denomina capitalismo histórico, lo que Marx había denominado simplemente capitalismo o modo capitalista de producción y Weber lo denominó capitalismo moderno. Su originalidad está en reconocer que el capitalismo se expandió continuamente por las más diversas y distantes partes del mundo. Aunque no siempre contemplan las interpretaciones que habían sido desarrolladas por Marx y Weber, en lo que es acompañado por Braudel, ofrece sugerencias importantes para el análisis de las características del capitalismo como economía-mundo.

La economía-mundo capitalista, ya sea de alcance regional o global, sigue articulándose con base en el Estado-nación. Aunque reconozca la importancia de las corporaciones transnacionales, Wallerstein reafirma la importancia del Estado-nación soberano, aunque ésta soberanía esté limitada por la interdependencia de los estados nacionales y por la preeminencia de un Estado más fuerte sobre otros

"Sucede que la economía-mundo, o sistema-mundo, en toda su complejidad no sólo económica, sino también social, política y cultural, siempre trasciende todo lo que es local, nacional y regional. Repercute por todos lados, cerca y lejos ...El emblema Estado-nación siempre tuvo las características simultáneas y contradictorias de la realidad geohistórica y de la ficción. En la época de la globalización, probablemente más que nunca, se vuelve más ficción .. Está atravesado por relaciones, procesos y estructuras altamente determinadas por la

dinámica de los mercados, de la desterritorialización de las cosas, gentes e ideas, cuando la reproducción ampliada del capital se globaliza debido al desarrollo extensivo e intensivo del capitalismo, al englobar fuerzas productivas como el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo y la división social del trabajo, siempre abarcando las instituciones, los patrones socioculturales y los ideales relativos a racionalización, productividad, lucratividad y cantidad.”⁴

La teoría sistemática parece ofrecer marcos de referencia coherentes para escribir aspectos importantes de la organización y la dinámica de la sociedad mundial. Estos análisis sistemáticos empiezan por reconocer que los sistemas nacionales, tomados uno a uno, y los regionales, combinando dos o más naciones, se les superpone el sistema mundial. El sistema mundial, en curso de formación y transformación desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y dinamizado desde el fin de la guerra fría en 1989, contempla economía y política, bloques económicos y geopolíticos, soberanía y hegemonías. Además de esto, la noción de sistema mundo contempla la presencia y la vigencia de las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales. En este contexto, los medios de comunicación resultan particularmente eficaces para diseñar y tejer el imaginado mundo.

Los sistemas se componen de actores simples y complejos, desde individuos y grupos hasta instituciones y organizaciones, que comparten conjuntos de valores, comunicándose con base en determinados lenguajes, actuando hedonísticamente y acomodándose bien o mal a las reglas institucionalizadas en el mercado. Privilegian la estabilidad, normalidad, armonía, equilibrio, funcionalidad, eficacia, productividad, orden y evolución. Los parámetros lógicos establecidos por la teoría sistemática, cada vez más influida por la cibernética, aparecen reiteradamente en las reflexiones sobre la organización y la dinámica de la sociedad mundial.

⁴ Juan Octavio, "Teorías de la Globalización", Siglo XXI, México, 1996, Pp. 27-29. Es un sociólogo y filósofo brasileño.

La tesis de la interdependencia de las naciones es una elaboración sistemática de cómo se desarrolla la problemática mundial. Habla de un escenario en el que la mayor parte de los problemas aparecen en las razones, estrategias, tácticas, actitudes principales y secundarias, jugando todo con las posibilidades de la elección racional.

La idea de sistema mundial reconoce las nuevas realidades de la globalización, pero persiste en la tesis de las relaciones internacionales, lo cual reafirma la continuidad, vigencia o preeminencia del Estado-nación. Reconoce las disparidades entre los estados nacionales, en cuanto a la capacidad de actuación en el escenario mundial en términos económicos, políticos, militares, geopolíticos, culturales y otros. Procura fundamentar algunas características de la sociedad global, en lo que se refiere a las relaciones internacionales, geopolíticas y geoeconómicas, así como a formación y dinámica de los regionalismos. Ayuda a trazar relaciones, procesos y estructuras específicos de la mundialización. Se funda en la idea de que el mundo; la colectividad de las naciones, puede ser visto como una totalidad, un todo que contempla partes o actores interdependientes. Pero tiende a manifestarse el mundo como un todo con tendencia a la interdependencia negociada, administrada y pacífica.

En el ámbito del sistema mundial se plantea el problema de la hegemonía, es decir, del Estado-nación más fuerte e influyente que monopoliza técnicas de poder y que ofrece o impone directrices a los otros.

El nuevo sujeto hegemónico es la telaraña dinámica de estructuras corporativas globales asentada en una vasta y dispersa red de regiones, comunidades y distritos dentro del sistema mundial, en lugar de una nación o varias naciones combinadas en una región económica transnacional. Esta nueva forma social

hegemónica sugiere que nos habremos movido de un paradigma en el cual los imperios mundiales se sucedían unos a otros, y las naciones-Estado se suceden unas a otras, a un nuevo paradigma definido por el dominio de estructuras corporativas globales regionalmente asentadas.

El Estado-nación continuará siendo una fuerza ideológica poderosa para la movilización de recursos y para las alianzas de clases. Lo diferente del Estado-nación bajo el capitalismo global es que ante las alianzas con el capital, el estado actual ya no ejerce la autoridad hegemónica que alguna vez tuvo; el capital global tiene ahora el control.

Si bien el Estado-nación no se marchitará en el futuro inmediato, hay pocas dudas sobre su creciente irrelevancia económica.

Paralelo a la pérdida económica del Estado-nación se encuentra el crecimiento constante del localismo y el regionalismo. Al respecto existen organismos internacionales como el FMI, BM, GATT/OMC y otros más que representan directamente los intereses de algunos sectores o empresas de países industrializados al fomentar el monopolio en el mercado local de las empresas transnacionales.

Como en las transiciones hegemónicas en el pasado, la transición hegemónica actual es parte de una reestructuración económica y política fundamental ocasionada por interacciones competitivas. Uno de los elementos claves de esta reestructuración de la economía política global es un cambio en el proceso global de acumulación. Existe actualmente una tendencia a la intensificación de la tensión entre centros de acumulación que compiten en la economía mundial. Después de un período de hegemonía estadounidense en el cual la centralización de la acumulación en una zona central del sistema mundial fue la tendencia

prevaliente del proceso de acumulación mundial, hay ahora una hegemonía global compartida por los tres poderes centrales principales de la economía mundial. Esta hegemonía trilateral, pone fin a la unipolaridad temporal y de alguna manera anormal de la paz estadounidense y devuelve la economía política global a una situación de tripolaridad similar a la que caracterizó al fin del siglo XIX y principios del XX, sólo que con formas institucionales nuevas.

“La teoría sistémica del mundo implica tanto las nociones de occidentalismo y capitalismo como las de modernización y evolución, comprendiendo integración y diferenciación, en lo que se refiere a formas de vida, trabajo, organización, dinámica de sistemas y subsistemas, en el ámbito local, nacional, regional y mundial. Implica el supuesto de que el sistema social mundial es o tiende a configurarse como un todo articulado con base en el principio de la causación funcional, en el que todos los actores son llevados a comunicarse entre sí y a actuar en términos de elección racional.”⁵

En varios aspectos, las interpretaciones sistémicas del mundo se constituyen en ingredientes no sólo activos, sino fundamentales, del modo en que está sucediendo la globalización. Constituyen un vasto y complejo tejido de interpretaciones que orientan las actividades y los idearios de muchos actores y élites presentes y actuantes en los más diversos lugares.

Wallerstein⁶ considera que el capitalismo ha sido fundamental en la globalización, porque es más un orden económico que político, el cual ha sido capaz de penetrar

⁵ Janni Octavio, “Teorías de la Globalización”, Siglo XXI, México, 1996, Pp 55

⁶ Immanuel Wallerstein ha sido un distinguido profesor de sociología desde 1976 en la Universidad de Durhamton y fue profesor en otras universidades como la Universidad de Colombia, en el departamento de sociología, en la Universidad McGill, en la Universidad de China, etc. Es director del Centro Fernando Braudel para estudios económicos.

en remotas áreas del mundo a las que no hubieran podido transformar los estados originarios debido a sus vaivenes políticos. Al coincidir en este punto, Anthony Giddens, desarrolla las cuatro dimensiones de la globalización:

- ❖ Considera a la economía capitalista mundial como una de las cuatro dimensiones de la globalización.
- ❖ La segunda dimensión es el sistema de estado nacional, en la que los principales centros de poder en la economía mundial son los estados capitalistas, estados donde la empresa económica capitalista es la principal forma de producción.
- ❖ La tercera dimensión de la mundialización es el orden militar mundial, un organismo supranacional que regula todas las operaciones militares en el mundo, algo similar a lo que es la OTAN⁷ en la actualidad pero perfeccionando su operación apegada a las necesidades de la sociedad global. La mundialización del poder militar evidentemente no se limita al armamento y a las alianzas entre las fuerzas armadas de diferentes países, sino que también concierne a la guerra en sí misma.
- ❖ La cuarta dimensión de la mundialización concierne al desarrollo industrial. Uno de los principales rasgos de las aplicaciones globalizantes de la industrialización es la difusión mundial de la tecnología. Aquí el aspecto más evidente es la expresión de la división mundial del trabajo que incluye las diferenciaciones entre las regiones del mundo más y menos industrializadas.

⁷ Se conmemoró el 50 aniversario de la OTAN y se celebró una Cumbre donde norteamericanos y europeos discutieron sus nuevas posiciones que afectarán no sólo al futuro de la alianza, sino también al futuro de Europa, un continente cuya seguridad aparece cada vez más como algo indivisible. Es cierto que las primeras reacciones de la Alianza tras el fin de la Guerra Fría fueron de desconcierto, de dudas ante su propio futuro, lo que la hizo aparecer como una organización incapaz de responder a los nuevos retos y abocada, por tanto, a 'monr de éxito'. Hoy la experiencia de Bosnia Herzegovina, junto con el imparable proceso de construcción europea y la nueva relación con Rusia son términos de referencia ineludibles para la definición de la nueva agenda. <http://www.civ.es/USI/ES/et/rela/ortoten.htm>

Giddens⁸, hace mención de la modernidad como inherentemente globalizadora en algunas de las características más elementales de las instituciones modernas. En la era moderna existe una mayor dilatación entre tiempo-espacio que en el pasado, al tiempo, que los impresionantes avances tecnológicos en los medios de transporte, la informática y la comunicación masiva han reducido notablemente la percepción de nuestras distancias. De esta manera los eventos que tienen lugar en algún sitio de la tierra repercuten como efecto dominó en los distintos países del mundo.

La mundialización se refiere principalmente a ese proceso de alargamiento en lo concerniente a los métodos de conexión entre los diferentes contextos sociales o regiones que se convierten en una red a lo largo de toda la superficie de la tierra.

"La mundialización o globalización en este sentido, se define como la intensificación de las relaciones sociales en todo el mundo por las que se enlazan lugares lejanos, de manera que los acontecimientos locales son configurados por acontecimientos que ocurren a muchos kilómetros de distancia".⁹

Chesnais¹⁰ utiliza el término de mundialización en lugar de globalización, para la forma del capital productivo comprometido en la industria y en los servicios como el capital concentrado, que se valoriza guardando la forma de dinero.

⁸ Anthony Giddens es un sociólogo inglés. Autor de la Tercera Vía y otras obras. Fue nombrado recientemente director de la *London School of Economics and Political Science*, es editor del periódico *Teoría y Sociedad*

⁹ Giddens Anthony, "Consecuencias de la modernidad", Alianza Universidad, Madrid, 1993, Pp. 67

¹⁰ Francois Chesnais es profesor en la UFR de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de París, XII, Ville-taneuse

1.1.2 Las tesis teóricas de José María Vidal Villa

Vidal Villa¹¹ recoge en diez tesis las características fundamentales de la globalización económica que se presenta en nuestros días, las cuales son:

1. La mundialización es la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus propias leyes económicas.

La globalización económica, como tal, designa hoy a la creciente interdependencia económica entre diferentes estados, es la expresión de un fenómeno de mayor alcance que la simple interconexión entre Estados. En opinión de Vidal, representa la culminación a escala planetaria del proceso de expansión capitalista.¹²

El proceso se inició hace más de dos siglos con la creación de los primeros mercados locales, le siguieron los mercados internos de cada estado, lo que le dio el impulso al desarrollo capitalista nacional y más tarde al imperialismo como un importante proceso de expansión exterior. Este último, no creó un mercado mundial; lo que formó fueron las condiciones detonantes de numerosas guerras, entre ellas las más sobresalientes son la Primera y Segunda Guerra Mundial del siglo pasado.

El imperialismo no mundializa el capitalismo, no crea un mercado mundial ni un único terreno para el desarrollo de la competencia entre capitalistas, por el contrario, crea cotos cerrados en las colonias de cada potencia y exagera la rivalidad entre potencias, dando lugar al estallido de conflictos mundiales.

¹¹ José María Vidal Villa es catedrático de Estructura Económica Mundial de la Universidad de Barcelona y presidente de honor de la ONG MON-3

¹² Vidal Villa José María, "Mundialización. Diez tesis y otros artículos" Icaria, Barcelona, 1996 p. 86.

El fortalecimiento de estados capitalistas del centro, que fue una nueva manera de entender el dominio exterior, denominado por Vidal Villa neo-imperialismo, combina la dependencia económica con la independencia y soberanía política de pueblos ex-colonizados.

De esta manera al crearse la interdependencia entre el centro-periferia, lo más importante es el intento de generalización de la apertura comercial y financiera de unos países del centro con respecto a otros, donde la expansión del capital continúa siendo importante, sin embargo se enfrenta a las trabas impuestas por los Estados-nacionales y por el ciclo capitalista actual (fluctuaciones de la economía en su conjunto, el cual pasa por cuatro fases; recuperación, auge, crisis y depresión). Los ciclos del siglo XIX se diferencian de los ciclos del siglo XX por el contagio debido a la vulnerabilidad económica que se ha presentado en los ciclos actuales y por el aumento de su duración en una de las etapas.

2. La tecnología moderna es la infraestructura que permite la mundialización.

El proceso de mundialización económica descansa sobre las bases estructurales: mundialización de propiedad, del proceso productivo, de la división del trabajo, de la salarización, etc.

La infraestructura que permite la mundialización es la tecnología moderna, cuyas características son:

- ❖ Producción en masa a ritmos cada vez mas acelerados,
- ❖ Segmentación de procesos productivos, lo que permite la internacionalización
- ❖ Control de procesos a distancia

- ❖ Rapidez y eficiencia en el transporte de grandes masas y volúmenes de mercancías.
 - ❖ Homogeneización de productos, de hábitos de consumo, sistemas de ventas, sistemas de financiación, etc.
 - ❖ Incremento de productividad del trabajo, lo que permite aprovechar las ventajas comparativas.
3. Una de las manifestaciones no deseadas del proceso de mundialización es la generalización de la destrucción del medio ambiente y el agotamiento de los recursos no renovables.

El desarrollo del capitalismo continuará tal y como ha venido produciéndose hasta hoy y extenderá su modelo de industrialización a todas aquellos lugares en que resulte rentable, sin importar si deteriora o no el medio ambiente.

Estos efectos generales del deterioro del medio ambiente son primeramente a nivel nacional, pero que no muy tarde se han empezado a sentir mundialmente.

4. La expresión concreta del proceso de mundialización son las empresas multinacionales.

La toma de decisiones empresariales, los precios de producción y de mercado, etc.; ya no se rigen nacionalmente. El capital no tiene nacionalidad. Las empresas multinacionales poseedoras del capital determinan su localización en el territorio donde maximizan su beneficio, prescindiendo de los intereses nacionales y dado su peso específico en la actividad económica, las medidas que adoptan repercutirán en la situación económica de un país. Por ello, muchos Estados surgen con un papel subordinado y frágil ante las decisiones de éstas empresas que actúan en su territorio.

5. El mercado mundial aún no existe plenamente, dado que uno de los requisitos básicos para la existencia de una economía capitalista plena es la libertad de movilización de capitales, fuerza de trabajo y mercancías.

Una de las características de la mundialización económica es la existencia plena de un mercado mundial. No se trata de un mercado mundial en un sentido estricto, sino de comercio exterior de empresas de base nacional diferenciado, es decir, que algunos Estados mantienen resguardadas a sus empresas por medio de sistemas de protección como barreras arancelarias o no arancelarias, por consiguiente no existe en este sentido la libre competencia plena esperada en el comercio exterior de las empresas. Hoy todavía se confunde el comercio entre empresas con el comercio entre naciones y se habla de comercio internacional aunque sea en realidad comercio interempresarial, difundido por empresas transnacionales y multinacionales.

El mercado mundial sólo podrá expansionarse plenamente cuando esté absolutamente libre de trabas, cuando no exista ningún obstáculo superestructural al libre movimiento de las mercancías.

6. El proceso de la mundialización está más avanzado en la libre movilidad del capital a escala mundial.

La primera forma que adoptó la movilidad internacional del capital fue la inversión extranjera, la cual estaba sometida a la legislación diferencial, tanto del país de origen como del país de destino. Representa la inversión extranjera y la repatriación de los beneficios, una de las más relevantes de los agentes económicos, cuyo ambiente de actuación es mundial.

Existe una amplia interconexión entre las distintas monedas nacionales, cuya cotización se efectúa libremente en el mercado mundial de divisas, aunque algunos estados intervengan para influir generalmente favorablemente en la paridad aunque sean medidas cortoplacistas.

7. La mundialización requiere la libre movilidad de la fuerza de trabajo a escala mundial.

Actualmente, el capital alcanza cuotas cada vez más altas de movilidad internacional; sin embargo, la fuerza de trabajo continúa fijada en sus lugares de origen, tendencia que se expresa en el incremento de la desigualdad internacional de salarios y de vida, así como la igualación internacional de la tasa media de ganancia.

Unos de los efectos más claros de la enorme desigualdad existente en la distribución de riqueza son los movimientos migratorios Norte-Sur, así como la falta de oportunidades laborales en los países periféricos. No se omite en este razonamiento que las novedosas tecnologías favorecen los aumentos en la producción vía incrementos de la productividad, lo que impide la fácil absorción de los inmigrantes en los países del centro. Al no poderse dar la libre movilidad de trabajo, nos enfrentamos en una contradicción que se convierte en uno de los principales frenos de la mundialización económica actual.

8. El proceso de mundialización incrementa la polarización entre ricos y pobres; así como se profundiza el desarrollo desigual.

Lo que implica que seguirá existiendo el centro y la periferia como modelos contrapuestos de acumulación; uno autocentrado, dinámico y dominante, mientras el otro marginado, estancado y dependiente.

El capitalismo continuará desarrollándose a nivel mundial, igual que lo ha sido siempre de forma desigual. Pero, este desarrollo desigual ya no lo será entre cotos territorialmente cerrados entre países, sino que adoptará la forma más pura del desarrollo desigual: entre clases sociales a nivel mundial.

9. El principal obstáculo que se opone a la mundialización económica en nuestros días es la persistencia de los Estados nacionales que permite la subsistencia de condiciones internas diferentes en cada país y que, por tanto, dificultan la homogeneización mundial.

Estos obstáculos se basan en la pervivencia del Estado-nación:

- ❖ Existencia de legislaciones.
- ❖ Existencia de condiciones económicas nacionales.
- ❖ Defensa de la pervivencia de intereses de Estado.

Los Estados se debaten entre dos juegos de intereses hegemónicos de las fracciones de su capital nacional con intereses mundiales y los intereses no hegemónicos. Es decir, los Estados tratan de atraer a su país empresas de origen extranjero cuando no existen o protegerlas si las tiene, en muchas ocasiones choca con las fracciones del capital nacional que se resisten al avance de la internacionalización y en otros casos los Estados actúan a favor de sus capitalistas internos en detrimento de los intereses del capital a nivel mundial.

10. En la actualidad el mundo atraviesa un complejo proceso de transición desde el predominio de las economías de base nacional hacia la plena hegemonía de la mundialización económica y social, cuyos principales obstáculos no provienen de la infraestructura técnico material, ni de las

relaciones propiamente estructurales (propiedad, división del trabajo, producción, distribución, consumo); sino de la resistencia de los estados nacionales a desaparecer.

Esto es lo que se conoce como conflicto entre nacionalismos de nación y nacionalismo de estado.

El sistema capitalista mantendrá su estructura centro-periferia. Pero, esta estructura tiende a no estar configurada por países, por Estados, sino, por franjas de población, por sectores de la sociedad, por clases sociales en definitiva a nivel mundial.

La globalización de fines del siglo XX fue novedosa, a pesar de la impresión de que parece sólo continuidad. La globalización que se anuncia para este siglo está ahí, esperando ser pensada, revelando a la humanidad como ella comienza a ser.

1. 1. 3 Las conceptualizaciones de Gina Zabłudovski y Di Filippo

"El concepto de globalización se ha utilizado para referirse al proceso de cambio social que se produce a nivel mundial y que, en consecuencia, ya no puede tratar de entenderse únicamente tomando en cuenta los marcos locales, regionales o nacionales".¹³

Sin embargo, no son sólo los cambios sociales sino también económicos, culturales y filosóficos.

¹³ Zabłudovski Gina, "El termino globalización: algunos significados conceptuales y políticos", Relaciones Internacionales, IRIAM, N° 21, Mexico, jul-sep 1996, Pp 11

Para Zabludovski¹⁴ la concepción de globalización es generalizada, ya que existe una gran multiplicidad de interpretaciones, por lo que es apremiante definir y precisar lo que se entiende por éste término.

Considera que de alguna manera en la sociedad moderna, los gustos y preferencias del consumidor y comprador se unifican. Desde esta perspectiva, se ha señalado que la globalización conlleva una tendencia a la homogeneización mundial que se produce privilegiando la economía dominante a costa de la distorsión o el menosprecio de otras economías menos desarrolladas.

Algunos investigadores vinculan el proceso de globalización con una occidentalización del mundo debido a lo que consideran como hegemonía política y económica de algunos sectores de Estados Unidos. Estas teorías recuerdan los enfoques sobre la modernización prevalecientes en los años sesenta, que partían de una noción de desarrollo concebida unidireccionalmente. De esta manera, el cambio histórico se interpretaba dentro de un esquema de eminente transición de las sociedades tradicionales a las modernas en las cuales se concebían dentro de un modelo específicamente occidental. Así las sociedades modernas eran o debían ser típicamente individualistas, democráticas, capitalistas y seculares. La evolución histórica hacia la modernidad, el proceso de modernización, tendría éxito en la medida en que las sociedades transnacionales pasaran por un proceso adaptativo y no violento que les permitiera asegurar el camino hacia la industrialización, la democracia, y la secularización.

La nueva teoría de la modernización, lo que algunos autores han llegado a llamar neomodernización, se vincula a la aspiración de llegar a ser como las sociedades más desarrolladas y a la disposición de adoptar los patrones occidentales

¹⁴ Gina Zabludovski es Profesora e Investigadora adscrita al Centro de Estudios Básicos en Teoría Social de la Facultad de Ciencias Sociales y Políticas de la UNAM.

necesarios para la emancipación social y económica general o por lo menos como un símbolo de avance civilizatorio.

Sin embargo, en el lado opuesto, y a contracorriente con esta interpretación otros investigadores consideran que el proceso de globalización conlleva más bien a una des-occidentalización del mundo, debido a que han cobrado importancia algunos países asiáticos y europeos especialmente Japón y Alemania, que han llevado a la conformación de nuevos bloques económicos y por lo tanto nuevos liderazgos.

La tendencia policéntrica de la conformación de nuevos bloques económicos y polos culturales podría ser una manifestación del principio del fin de la supremacía occidental.

En la medida en que las distintas perspectivas analizan diferentes dimensiones, la globalización tiende a interpretarse enfatizando algunos aspectos de la misma. La globalización se expresa según Armando Di Filippo¹⁵ a través de dos tendencias paralelas e interdependientes: por un lado la transnacionalización y por el otro la internacionalización de los procesos económicos. La transnacionalización toma como unidad de análisis a las empresas que operan en los mercados supranacionales y sus formas de relación a través de las fronteras nacionales. En el caso de la internacionalización, la unidad de análisis son los Estados nación y la creciente interdependencia de sus relaciones económicas. Ambos procesos se están dando a la par con una consolidación de instituciones y normas multilaterales que, a nivel mundial, crean nuevos sistemas de regulación de los mercados

¹⁵ Es un funcionario de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, "Metodología y regionalización en la integración de América Latina", CEPAL, ONU, Documento de Trabajo N° 16, (abril 1997), 117 p.

En la época de la globalización del capitalismo, el capital en general adquiere mayor universalidad. No sólo asume las más diversas formas de capital singular y particular, o nacional y sectorial, sino que se vuelve parámetro universal de las actividades y las relaciones desarrolladas por individuos y pueblos, por empresas y conglomerados nacionales y transnacionales, por gobiernos nacionales y organizaciones multilaterales. El capital en general, cada vez más no sólo internacional sino propiamente global, pasa a ser un parámetro decisivo en el modo por el cual éste se produce y reproduce en el ámbito nacional, regional, sectorial y mundial.

1.1.4 Metáforas de Octavio Iani

Se concibe a la globalización como a una sede de cambios multidireccionales y de procesos que han llevado a la interdependencia mundial a una diversidad de aspectos sean estos políticos, económicos, culturales, etc.

Lo más frecuente es que el término globalización se asocie fundamentalmente con la nueva realidad política que ha llevado a la mundialización de los mercados y a una nueva división del trabajo de alcance internacional.

Hay metáforas, así como expresiones descriptivas e interpretativas fundamentadas, que circulan combinadamente como teorías o posibles teorías por la bibliografía sobre la globalización, las cuales enfatizan algunos aspectos como: economía-mundo, sistema-mundo, ciudad global, mundo sin fronteras, fin de la historia y otras. Todas ellas suscitan ángulos diversos de análisis y priorizan aspectos sociales, económicos, políticos, geográficos, históricos y geopolíticos, demográficos, culturales, religiosos, lingüísticos y otros. Pero es posible reconocer que varios de estos aspectos son contemplados por metáforas como aldea global, fábrica global, etc., que son emblemáticas y están formuladas precisamente en el

clima mental abierto por la globalización. Vistos como símbolos o expresiones de la globalización, las metáforas se vuelven trazos fundamentales de las configuraciones y de los movimientos de la sociedad global. La metáfora está siempre en el pensamiento científico. La metáfora combina reflexión e imaginación. Descubre lo real de forma poética y mágica. Expresan inquietudes sobre el presente e ilusiones sobre el futuro, y hasta comprenden muchas veces al pasado. Dicen algo respecto a las distintas posibilidades de perseguir las conquistas y los dilemas de la modernidad. Contemplan las controversias sobre la modernidad y posmodernidad, y revelan que es sobre todo desde los horizontes de la modernidad como se pueden imaginar las posibilidades y los callejones sin salida de la posmodernidad en el nuevo mapa del mundo.

En este caso, la aldea global sugiere que, finalmente, se formó la comunidad mundial, concretada en las realizaciones y las posibilidades de comunicación, información y fabulación abiertas por la electrónica. Sugiere que están en curso la armonización y la homogeneización progresivas. Se basa en la convicción de que la organización, el funcionamiento y el cambio de la vida social, en el sentido amplio, que comprende evidentemente la globalización, están ocasionados por la técnica y, en este caso la electrónica.

En la fábrica global se sugiere una transformación cuantitativa y cualitativa del capitalismo, más allá de todas las fronteras y subsumiendo formal o realmente todas las otras formas de organización social y técnica del trabajo, de la producción y la reproducción ampliada del capital. El mundo capitalista de producción entra en una época global, y no internacional o multinacional. Así, el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo, la reproducción ampliada del capital, se desarrollan en escala mundial. "Una globalización que, progresiva y contradiccionamente, subsume real o formalmente otras y diversas formas de organización de las fuerzas productivas, y abarca la

producción material y espiritual".¹⁶ Además, la fábrica global articula capital, tecnología, fuerza de trabajo, división del trabajo social y otras fuerzas productivas. Acompañada de ciertos factores para disolver fronteras, abre los mercados, y generaliza el consumismo; lo que implica tanto el libre movimiento de los factores como la permanencia de algunos en ciertos lugares.

La metáfora de la nave espacial puede muy bien ser el emblema de cómo la modernidad se desarrolla en el siglo XX, anunciando el siglo XXI. Ésta es una connotación sorprendente de la modernidad en la época de la globalización: la decadencia del individuo. En la metáfora de la nave espacial se esconde la de la torre de Babel. La nave puede ser babélica. Un espacio caótico, tan babélico que los individuos, singular y colectivamente, tienen dificultad para comprender que están extraviados, en decadencia, amenazados o sujetos a la disolución.

Lo que preocupaba cada vez más a muchos investigadores del siglo XX, en particular después de la Segunda Guerra Mundial, fue el conocimiento de las realidades internacionales emergentes, o realidades propiamente mundiales. Sin dejar de seguir contemplando la sociedad nacional, en sus más diversas configuraciones, muchos se empeñaban en descubrir las relaciones, los procesos y las estructuras que trascienden al Estado-nación; desde los subalternos hasta los dominantes.

Los horizontes históricos y teóricos abiertos por la internacionalización del capital, ponen en cuestionamiento las nociones de economía nacional, desarrollo económico nacional, colonialismo, imperialismo, dependencia, bilateralismo, multilateralismo y otras. Sin embargo, esas nociones siguen siendo de alguna o mucha validez, y permiten describir e interpretar realidades particulares en diferentes partes del mundo

En la base de la internacionalización del capital está la formación, el desarrollo y la diversificación de lo que se puede denominar fábrica global. Se intensificó y generalizó el proceso de dispersión geográfica de la producción, o de las fuerzas productivas, comprendiendo el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división social del trabajo, la planeación y el mercado.

La fábrica global puede ser simultáneamente realidad y metáfora. Expresa no sólo la reproducción ampliada del capital en el plano global, abarcando la generalización de las fuerzas productivas, sino que también expresa la globalización de las relaciones de producción. Se globalizan las instituciones, los principios jurídico-políticos, los patrones socioculturales y de consumo y los ideales que prevalecen en la caracterización del capitalismo "civilizado".

"La noción de aldea global es una expresión de la globalización de las ideas, patrones y valores socioculturales, imaginarios. Puede ser vista como una teoría de la cultura mundial, entendida como cultura de masas, mercado de bienes culturales, universo de signos y símbolos, lenguajes y significados que crean el modo en el que unos y otros se sitúan en el mundo o piensan, imaginan, sienten y actúan".¹⁷

Las tecnologías oriundas, rompen o rebasan fronteras, culturas, idiomas, religiones, regímenes políticos, diversidades y desigualdades económicas y jerarquías raciales, de sexo y edad. En pocos años, la industria cultural se revolucionará y transformará radicalmente lo imaginado por todo el mundo.

¹⁷ Idem, ibídem

En el ámbito de la aldea global, prevalecen los medios de comunicación electrónicos como un poderoso instrumento de comunicación, información, comprensión, explicación e imaginación de los acontecimientos mundiales.

1.2 Integración económica

Es evidente que la sociedad humana camina hacia la integración planetaria. El propio desarrollo histórico de la humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones.

Ha existido entre científicos una discusión acerca de si la integración es un fenómeno nuevo o una fase actual de un viejo proceso; lo mismo que ocurre con el fenómeno de la globalización económica.

La mayoría de los países del mundo se encuentran dentro de algún sistema de integración económica, independientemente del grado de perfeccionamiento del mismo y de otras consideraciones.

Los campeones del liberalismo económico consideran la integración económica como un regreso a los ideales librecambistas del período anterior a la Primera Guerra Mundial, y propician el retorno de las políticas económicas nacionales a las dimensiones que registran antes de la gran guerra. Si se adopta ese criterio, la integración significará simplemente la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías. En el otro extremo, la integración también podría lograrse mediante estados abiertos, coordinando planes económicos nacionales sin eliminar las barreras al comercio, descartando así, el uso de métodos de mercadeo.

La integración económica se refiere a un proceso que involucra a dos o más economías en la constitución de un espacio económico de mayor dimensión.

Aunque no existe una única vía, ni un método único para lograr la integración, sí disponemos de un conjunto de aportaciones teóricas que permiten caracterizarlo. Se parte de la teoría de las uniones aduaneras, desarrollada por Jacob Viner en 1950, y ampliada por diversos autores (Meade, Lipsey, Johnson, Cooper, Massell, Balassa, entre otros), aunque no llegan a conformar un cuerpo teórico completo.

De las distintas formas de la integración económica, la que mayor tratamiento analítico ha recibido es la de la unión aduanera. La teoría moderna de las uniones aduaneras constituye el núcleo de la teoría de la integración económica y ha proporcionado buena parte de las categorías analíticas empleadas en el estudio de otros fenómenos de integración y cooperación internacional.

La teoría convencional u ortodoxa de las uniones aduaneras tiene el mérito de situar el ámbito de estudio en un sugerente punto de partida para el análisis de la integración económica.

La teoría de las uniones aduaneras parece sugerir notables beneficios para los socios que se deciden a participar en dicho proceso, pero no dispone de elementos de juicio sobre las consecuencias finales de dicho proceso en todos los casos. Temporalmente, puede ocurrir que algunas naciones menos competitivas se vean parcialmente afectadas de forma negativa en el seno de unión aduanera, aunque ésta en su conjunto resulta exitosa.

En vista de esta situación, algunos veteranos economistas como Allen, Meier y Mikesell sostuvieron que la teoría convencional no se aplicaba a los países en desarrollo. Otros asumieron una posición distinta: no consideran completamente inaplicable a los países en desarrollo la teoría de la unión aduanera, pero rechazan la parte de la misma usualmente aplicable sólo a las economías desarrolladas, además, suponían que podía haber formas de unión aduanera y criterios para

juzgar su éxito distinto de los convencionales, que resultaban valiosos en el análisis y la política económica de los países menos desarrollados.

Tamames¹⁸ siendo un autor contemporáneo argumenta que la integración por sí misma no es la solución para salir de situaciones de subdesarrollo, para ello es conveniente abolir una serie de medidas de transformaciones importantes en la estructura económica nacional. Punto en que existe convergencia con Fukuyama¹⁹ quien piensa que un intento de integración económica regional, muy probablemente no cambiará en forma inmediata los determinantes fundamentales del desarrollo económico, pero puede crear a la larga ciertas condiciones de desarrollo acelerado, al eliminar algunos puntos de estrangulamiento que limitan la expansión de la economía.

Con lo anterior se llega al punto de que la integración económica implica un ensanchamiento del mercado regional, y una reducción en la dependencia del país o de la región respecto al comercio con el resto del mundo, por lo menos en términos relativos, es decir, en comparación con la situación que probablemente prevalecería en ausencia de una integración. Es decir, en el caso de países subdesarrollados, que dependen principalmente de los países avanzados industrialmente, externos a la región, para el abastecimiento de bienes de capital, la reducción de su dependencia respecto al comercio con el resto del mundo ocurrirá probablemente en el campo de los bienes de consumo y de otros bienes que pueden producirse con relativa facilidad en las áreas subdesarrolladas.

¹⁸ Tamames Ramon, "Estructura Económica Internacional", Alianza, Pp. 170

¹⁹ Francis Fukuyama es un académico norteamericano, comentarista político y asesor gubernamental

1.2.1 La teoría de Viner

La teoría vineriana, se inscribe en el espacio de la teoría neoclásica del comercio internacional, lo que quizá explique con posterioridad los esquemas de integración de los países en desarrollo, en gran parte tributarios de la producción teórica del mundo industrial, hayan concedido la importancia principal a los aspectos comerciales.

Según Viner "El objetivo fundamental de una unión aduanera, y su consecuencia principal, para el bien o para el mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, y el desplazamiento puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según las circunstancias."²⁰ Si el movimiento se opera hacia una fuente de costo monetario menor, la unión aduanera constituye un movimiento hacia el libre comercio; en caso contrario, la unión aduanera resulta ser un instrumento para lograr que la protección arancelaria resulte más eficaz.

El modelo vineriano considera solamente los efectos de producción de las uniones aduaneras, los cuales constituyen la única fuente de variación del bienestar, guarda silencio sobre los efectos que las uniones aduaneras pueden tener sobre el consumo.

Una crítica de la teoría tradicional reside en establecer su aplicabilidad o inadecuación a la situación de los países en desarrollo.

²⁰ Viner, Jacob, "Teoría económica de las uniones aduaneras, una aproximación al libre comercio" en Guerra Borges Alfredo, "La integración de América Latina y el Caribe", IHS UNAM, México, 1997, Pp 51-100. Viner, Jacob nació en Montreal, Canadá, es economista. Las áreas tratadas en sus análisis son la economía internacional, la teoría económica e historia económica.

La contribución principal de Viner fue demostrar que el paso de un sistema de protección no discriminatoria a la formación de una unión aduanera no constituye necesariamente un movimiento en dirección al libre comercio. Por tanto, desde el punto de vista del bienestar mundial, la unión aduanera podría ser deseable en unos casos y en otros no. La conclusión se concretó en dos conceptos: el de creación de comercio y el de desviación de comercio.

La ausencia de unanimidad en este punto ha dado lugar a una interesante y continúa polémica entre distintos autores. Para recoger los puntos neurálgicos de esta polémica, interesa aclarar qué se entiende por creación y desviación de comercio. La creación de comercio es la sustitución de producción nacional por importaciones más baratas o eficientes procedentes ahora de otros países socios de la unión aduanera. Y la desviación de comercio entraña la sustitución de importaciones realizadas anteriormente en el resto del mundo, productos o servicios más caros o menos eficientes comprados en la actualidad en el interior de la unión aduanera. Para un Estado miembro será beneficiosa la pertenencia a una unión aduanera si prevalecen los efectos creación de comercio sobre los efectos de desviación.

La creación de una unión aduanera será más beneficiosa cuanto menor sea el nivel de protección final, cuanto más grande sea la unión y mayor su número de miembros y cuanto menor sea el grado de competencia entre los socios. Tal afirmación partía antes de la formulación de los efectos creación y desviación del comercio, lo cual era que cualquier reducción a la protección arancelaria habría de ser beneficiosa en la medida que se aproximaba a uno o más países, y con ello al mundo en su conjunto, hacia la situación ideal de libre comercio mundial. La aportación vineriana hizo menos sencilla esta extrapolación al recordar que el supuesto beneficio o perjuicio dependería de los efectos antes descritos. Poco después de los estudios de Meade en 1955 fue necesario admitir, primero, la

existencia de efectos sustitutivos entre productos y entre países y, más tarde la evidencia de que una unión aduanera es sólo una alternativa posible entre otras opciones de política comercial. Ello equivale a reconocer que no puede admitirse que una unión aduanera conduzca a una situación mejor que cualquier otra de las posibles. De esta forma, no sólo se complicaba el análisis desde el mero punto de vista de la creación y desviación de comercio, sino que parecía imposible garantizar la supremacía a priori de los acuerdos aduaneros sobre otras prácticas alternativas.

Los conceptos de creación y desviación del comercio relacionan las ganancias o pérdidas de bienestar con la localización de la producción.

La teoría aduanera integradora de Jacob Viner por su condición, más que neutra, ambivalente -ella misma es libre comercio y proteccionismo a la vez- que fácilmente suscita el respaldo conceptual de los teóricos de uno y otro signo, según sea el grado en el que sus tesis respectivas se aproximan a esos semilibres abismos o semirrestricciones presentes en las uniones; ambivalencia que Jacob Viner utilizó para sostener su teoría con sutileza.

Precisamente en los efectos de esa dualidad de comportamiento se centra toda la filosofía básica positiva o negativa- de las uniones aduaneras, de acuerdo con lo que la apreciación de tales efectos se haya considerado receptor de ellos al mundo en su conjunto o que esa repercusión se estime únicamente sobre los niveles de la región integrada. Son los llamados efectos de producción y efectos de consumo, a los cuales clasificó J. E. Meade. Todos estos efectos, derivados de los cambios originados por vía arancelaria en el comercio, habrán de repercutir de manera notable sobre el bienestar económico de cualquier país que forme parte de una unión aduanera, así como en el de todo el conjunto de ella, tanto como, directa o indirectamente, en el bienestar del resto del mundo

La teoría de la integración, particularmente en su versión clásica, hace abstracción de los factores sociales y políticos.

Se puede decir que entonces el fracaso absoluto de algunos esquemas de integración obedece a que se ha hecho economía sin política, y por ello las propuestas van dirigidas a sociedades que no existen.

La utilización que se da al término integración económica es propia de la segunda mitad del presente siglo.

La tarea de la integración económica puede concebirse como una parte de la teoría de la economía internacional, pero también amplía el campo de la teoría del comercio internacional por considerar los movimientos de factores, la coordinación de política económicas, etc., que la teoría tradicional no considera.

Según Machlup²¹ la palabra integración no fue utilizada en la literatura sobre la formación de los Estados-nación; tampoco lo fue en la referente a la asociación aduanera de estados alemanes promovida por Prusia en 1834 (la Zollverein), ni en la relativa al comercio internacional antes de 1940. Es a partir de 1948 cuando el término comenzó a usarse profundamente en discursos y documentos de los líderes estadounidenses y europeos.

La unión aduanera Zollverein (zoll, unión y verein, peaje), se trató de otro empírico ensayo de integración, que fue elaborado por Federico Linzt aún sin doctrina elaborada, como lo había sido antes la iniciativa prusiana de unificar la

²¹ Freud Machlup "A history of thought on Economic Integration", Londres, Mac Millan, 1977, Economista (1902-1983). Fue reconocido por sus tesis sobre la expansión de la liquidez internacional.

política fiscal y comercial de los estados alemanes de Cassel, Darmstat, Baviera y Württemberg, que habría de significar un eficaz anticipo del uso coordinado entre proteccionismo arancelario particular y una tarifa externa uniforme.

El Zollverein muestra pruebas de la interdependencia de las cuestiones económicas y las políticas, y a la formación de las economías nacionales en toda Europa a lo largo de los siglos XVII y XVIII, donde los peajes, así como los impuestos sobre mercancías y las restricciones a los movimientos del trabajo y del capital, limitaban el intercambio económico entre los pequeños principados, los territorios sometidos a un duque o conde y las ciudades independientes, de suerte que la integración, esto es, la supresión de las barreras discriminatorias, se convirtió en un requisito previo para formar las economías nacionales.

En búsqueda del significado y alcance del término integración, Machlup²² apunta que hay un amplio consenso en torno a tres cuestiones: primero, que la integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo; segundo, que la integración implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos; tercero, que la integración económica discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores. Sin embargo, apunta Machlup, que a pesar de haber estos aspectos generales, no por ello, había un acuerdo sobre la definición de integración.

La persistencia del desacuerdo es explicable: mientras unos autores dan una dimensión mundial a los elementos antes indicados, otros se inclinan a reservar el concepto de integración a los acuerdos entre países pertenecientes a una región. A juicio de Machlup²³ esta restricción del alcance del término es innecesaria, pues

²² Idem

²³ Idem

la economía política del asunto es la misma, sea de alcance mundial o de una región la integración económica integra provincias de un país o varias naciones en un solo bloque, o diferentes bloques en el mundo como un todo. Sugiere, en consecuencia, distinguir entre integración nacional, regional y mundial.

Además de la distinción entre creación, desviación y expansión de comercio, debido a Viner y Meade, otro investigador llamado Corden introdujo dos efectos adicionales: a) el de la reducción de costes (positivo), asociado al aprovechamiento de las economías de escala, cuando mayor tamaño del área comercial resultante permitía sacar partido de tales economías en mayor medida que en los anteriores mercados nacionales; y b) el efecto supresión de comercio (negativo), cuando la protección frente al resto del mundo permite sobrevivir a la nueva empresa que aprovecha las economías de escala, pero que pese a ello no soportaría la libre competencia frente a otras empresas del resto del mundo, sería análoga a la desviación de comercio.

Un enfoque interesante, que sirvió para justificar teóricamente la integración comercial en forma de uniones aduaneras fueron Kemp y Wan, quienes mostraron cómo era posible elegir un arancel exterior común de tal forma que el resultado final fuese una mejora para los países integrados y que no empeorase a los países que no formaban parte del acuerdo.

La integración económica fue en sus comienzos solamente un concepto que durante mucho tiempo estuvo entre las diversas teorías y se consideró como una solución viable para encaminar a los países periféricos al desarrollo económico.

Todo proceso de integración económica, en cualquiera de sus fases, aún desde su mismo nacimiento como propósito de cooperación entre dos o más países, comienza y continuará articulándose en la institucionalidad de los límites

fronterizos nacionales -no necesariamente físicos-, puesto que obviamente es en ellos donde la tangencia de la relación se convertirá en interpretación de los respectivos sistemas económicos; que no es otra en esencia la integración económica, desde la tímida zona de preferencias arancelarias, hasta las formas superiores en las cuales la teoría integracionista destruye las fronteras.

Si la aduana es lo esencial en la teoría de la integración no debe sorprender la evidente unanimidad que muestran los tratadistas del tema haciendo habitualmente sinónimos los conceptos integración económica y unión aduanera, otorgándole a esta última expresión un alcance mucho mayor que el de una etapa más en el proceso integrador, y utilizando ambos términos con la flexibilidad de conceptos ajustados.

La vertebración de las uniones aduaneras está basada precisamente en el desarme arancelario y la consecuente liberación plena del intercambio.

Justamente, de esta limitación liberalizadora de la unión aduanera a su ámbito estricto surgió el consenso teórico de reconocerla como una opción algo inferior a la política óptima de libre cambio generalizado, dándosele una consideración de segunda opción en la búsqueda de una mejor distribución del bienestar; por el contrario, de la exclusión que tal instrumento integrador hace de los países no agrupados en la unión, oponiéndoles rígidas tarifas del arancel externo común, surgió el disenso más o menos plural por el que se desdibujó la bondad de la política de uniones aduaneras, con argumentos diversos que abarcan bastante más que las desventajas del proteccionismo. Margarita Maksimova²⁴ enumeró cinco rasgos distintivos de la integración que la diferenciaban de otros procesos de la economía mundial; los cuales son: la integración crea vínculos profundos y estables entre las economías nacionales pertenecientes a una región, para lo cual

²⁴ Maksimova-Maly, 1974, 'Comments', in Economic Integration (World Wide)

esas economías deben tener los prerequisites económicos y políticos apropiados; el proceso de integración es ajustable por los estados, los cuales tienen una injerencia muy activa; las economías registran profundos cambios estructurales que elevan la productividad social del trabajo y, finalmente, se trata de un proceso que puede tener lugar solamente entre países pertenecientes a un mismo sistema económico mundial y social, pues a diferencia de otros casos de cooperación económica internacional, la integración es un proceso estrechamente vinculado a la política y a las relaciones entre las clases sociales.

Teniendo en cuenta el punto de vista de Maksimova²⁵ la integración económica se define como un proceso objetivo de desarrollo de relaciones profundas y estables y de división del trabajo entre economías nacionales; un proceso de formación de complejos económicos internacionales en el seno de agrupaciones de países con el mismo sistema económico social; un proceso conscientemente regulado por el interés de las clases sociales dominantes de esos países.

1.2.2 La teoría de Bela Balassa

Según Balassa "podemos definir la integración económica como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales".²⁶

De la definición de Balassa se rescata la definición de integración económica como proceso, porque en ésta es donde se dan los grados o formas de integración, sea

²⁵ Ídem.

²⁶ Balassa Bela, "Teoría de la Integración Económica", Uthica, 1^o edición, México, 1964, p. 76. Balassa es un profesor de Economía Política y Consultor del Banco Mundial.

cualquier el resultado final alcanzado (parcial o total), la integración implicará la adopción sucesiva o simultánea de medidas que tienen un propósito definido requiriendo en cada una de ellas un periodo para madurar.

Balassa apunta que en la literatura económica occidental es frecuente diferenciar varias etapas de la integración, las cuales son, de la inferior a la superior, las siguientes: la integración comercial, en la que se libera de restricciones el movimiento de mercancías; la integración de actores, en la cual se libera el movimiento de éstos; la integración de políticas, en la que se logra la armonización de las políticas económicas y la integración total, que implica la unificación completa de tales políticas.

La diferenciación de las etapas la hizo suya Balassa al elaborar su difundida clasificación de las formas de integración económica que representan grados variables de integración.

- ❖ Área o Zona de Libre Comercio. Se trata del caso en el que se han abolido los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los estados participantes, pero cada país mantiene sus propios derechos con relación a los que no son miembros.
- ❖ Unión Aduanera. Esta situación implica, además de la supresión de discriminaciones en el campo de movimientos de bienes en el interior de la unión, el establecimiento de una barrera arancelaria común (arancel de aduanas único), con relación a terceros países, lo cual corresponde a la integración comercial. En esta modalidad de integración cada país debe renunciar al establecimiento de una política comercial autónoma a favor de la política comercial conjunta.

- ❖ Mercado Común. En este caso se ha obtenido una forma más elevada de integración económica al anular, además de las restricciones del comercio, también las de movimiento de los factores productivos, incluidos los trabajadores, capitales y servicios; y corresponde a la llamada integración de factores.

- ❖ Unión Económica. Presenta diferencias con el mercado común ya que además de haberse anulado las restricciones del movimiento de mercancías y factores se ensamblan con una armonización de las políticas fiscales, sociales, económicas, monetarias y anticíclicas, la que corresponde a la integración de políticas.

- ❖ Unión Económica Total. Ésta supone la unificación de las políticas económicas, fiscales, etc., y requiere la institución de una autoridad supranacional cuyas decisiones tengan poder vinculatorio, es decir, obliguen a los estados miembros. Aquí conviene recordar que es necesaria la integración social para lograr la integración de la cual hablamos.

Balassa aportó las siguientes conclusiones:

- ❖ Su definición está basada en el supuesto de que la discriminación afecta el intercambio económico.

- ❖ Hace distinción entre cooperación e integración. Definiendo a la primera, como las acciones encaminadas a disminuir la discriminación. Y a la segunda, como las acciones encaminadas a suprimir o abolir algunas formas de discriminación.

La integración económica es una manera de establecer interdependencia entre países, entre sectores económicos y dentro de los propios sectores, a resultados de

los cuales se logran tasas más altas de crecimiento, y, en el mejor de los casos, un auténtico desarrollo de los países que se integran.

La integración es solamente un aspecto del esfuerzo necesario para modificar y lograr la modernización de la estructura productiva de los países.

1.2.3 La teoría de Myrdal

Gunnar Myrdal²⁷ concibe la integración como un proceso que anula las barreras de tipo social y económico entre los participantes. La economía no se integrará completamente, según él, hasta que no se abran las sendas para todos y la posibilidad de remuneraciones esté nivelada y no dependa de factores raciales, religiosos o políticos, tanto para la integración nacional como para la internacional. Esta visión de la integración presenta implicaciones sociológicas.

Por otro lado, Myrdal hace un análisis de la integración en la década de los sesenta, partiendo de la separación que existe entre integración nacional e internacional, donde asegura que quizá la integración nacional sea un obstáculo para la integración internacional, al enfocar más exclusivamente los intereses del individuo en el Estado nacional. Un resultado de la integración nacional²⁸ estriba en que las decisiones de las legislaturas nacionales y la actuación de todas las demás instituciones públicas y casi públicas, así como de los grupos de intereses organizados, que funcionan dentro de esa estructura tienen una importancia y una influencia cada vez mayores sobre la vida y el bienestar de cada ciudadano. A partir de la década de los veinte, a pesar de sus trastornos internacionales, los

²⁷ Myrdal Gunnar, "Solidaridad o Desintegración", Fondo de Cultura Económica, 3ª Edición, México, 1966, Pp. 48-77. Nació en Suiza en 1898, fue economista y abogado. Sus análisis incluyeron elementos políticos en el desarrollo de la teoría económica.

²⁸ Noble Jorge, "La integración económica", Edit. Colombia, Colección Esquemas, N° 89, Buenos Aires, Pp. 9-20.

países han asistido a una integración nacional más rápida que en cualquier época de la historia. El ciudadano común tiende a creer que las políticas nacionales mediante las cuales se ha logrado la integración de un país son buenas, aunque sean exactamente las causas de la desintegración internacional. La desintegración internacional fomenta la autarquía que, a su vez, tiende a intensificar la desintegración internacional.

El proceso por el cual la integración nacional provoca la desintegración es, pues, altamente acumulador. La desintegración internacional, a su vez, implica que los mercados extranjeros se vuelvan aún más inestables, lo cual viene a reforzar la necesidad racional de concentrarse en el mercado nacional y procurar una mejor protección, en aras de la estabilidad interna. La creciente desintegración internacional hace más difícil, asimismo, ver con claridad y exigir eficazmente una política de solidaridad no nacional sino internacional. Estas ideas son las visiones expresadas de Myrdal hace más de treinta años.

"La integración internacional en esta época tiene que implicar algo más que el derrumbe de las barreras nacionales; tiene que esforzarse por lograr una reunificación y armonización de las políticas nacionales de Estados que cooperen entre sí".²⁹

Aquí, en este punto, señala Myrdal es donde la tarea de la integración nacional se convierte en asunto de la coordinación.

Todo el movimiento dirigido hacia la integración internacional, deberá ser *fundamentado en términos positivos de la más amplia comunidad de intereses y*

²⁹ Myrdal Gunnar, "Solidaridad o Desintegración", Fondo de Cultura Económica, 3ª Edición, México, 1966, Pp 70

El objetivo tiene que ser el de transformar esta integración nacional y será necesario comprender que el hecho de que tantos países estén todavía mal integrados nacionalmente representa un obstáculo para integración internacional.

Desde un punto de vista internacional, la política económica nacional no parece inquieta por buscar la igualdad y la estabilidad. Su falla consiste en que restringe la solidaridad a las naciones individuales.

Myrdal también ha criticado el internacionalismo tradicional -se trata de encontrar el camino más corto para lograr la integración internacional mediante la simple y total abolición de las políticas económicas nacionales- no sólo por ser reaccionario, sino por ser ineficaz, puesto que va en contra de una inmutable tradición histórica, determinada por los intereses y las valorizaciones de la gente en una democracia. No pretende que la sustitución que propuso -una política de coordinación internacional de las políticas nacionales basadas en una solidaridad internacional estrecha -fuera un camino fácil.

"La conversión de las naciones al internacionalismo tendrá como siempre, el carácter de una maduración gradual de los efectos de incontables esfuerzos, difundidos en años y décadas".³⁰

El problema decisivo consiste, sin embargo, en que, para iniciar el sistema internacional que lleve en forma ascendente hacia la cooperación y la integración, son necesidad de cambios fundamentales en las actitudes populares.

³⁰ Ídem, Pp. 17

Bajo esta lógica, el problema de la integración nacional es necesario para una integración internacional aún mayor, pero, al mismo tiempo ésta última aumenta enormemente las dificultades de realizarlo.

Son de interés indicar las similitudes que presenta tanto la integración nacional como la integración internacional en el pasado. Ambas se enfrentaron al problema de ampliar el mercado, permitir el movimiento libre de las mercancías y los factores productivos y establecer las reglas del juego; es decir, las formas y medios de encauzar la actividad económica.

1.2.4 Las aportaciones teóricas de Kitamura

Kitamura³¹, señala que la eliminación de barreras a los movimientos de mercancías y de factores puede variar de amplitud de un caso a otro. Hace notar que alrededor de los años 60, cuando el autor desarrolla sus tesis había aumentado considerablemente la intervención del Estado en la economía y en consecuencia la necesidad de armonizar las políticas existentes de la integración.

Por otra parte, Kitamura concede gran importancia a la creación de una estructura institucional, al punto de definir la integración económica como un proceso en el que se hacen intentos para crear una estructura institucional deseable con el fin de optimizar la política económica como un conjunto.

La definición de integración no es en modo alguno independiente de la forma que asuman los compromisos adquiridos por los Estados.

³¹ Kitamura, "La integración económica y la integración de las regiones subdesarrolladas", en Miguel S. Alonzo (comp.) *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

Ayudado en las aportaciones de Kitamura, Cohen consideró a la integración como el proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios comunes.

1.2.5 Otras conceptualizaciones de la integración

La mayor parte de los análisis sobre la integración se han centrado en lo que suele denominarse como integración negativa, es decir, la eliminación de prácticas discriminatorias en materia comercial entre dos o más países. Por el contrario, la integración positiva, esto es, aquella que implica la puesta en funcionamiento de políticas comunes, sólo ha recibido, por lo general, un tratamiento analítico a posteriori en algunos de los campos de acción desarrollados por la Unión Europea.

Los efectos internos y externos de la integración comercial no han de considerarse únicamente en un marco estático. Los efectos que busca la integración son dinámicos: mejorar los ritmos de crecimiento, progreso y bienestar, haciendo hincapié en los cambios cualitativos sobre el entorno, el sistema de incentivos, así como los estímulos a la innovación.

Las ganancias más obvias de la integración comercial proceden, como se ha dicho, de la intensificación del comercio entre los países asociados. Por un lado, en la medida que el comercio que se intensifique sea el tipo interindustrial, la integración permite un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, es decir, la asunción de las pautas de especialización más eficientes. Un país con ventaja comparativa en algunos productos podía verse impedido o limitado para aprovecharlas si el acceso a los mercados exteriores es difícil o limitado y la inserción en un área de libre comercio le permitiera acceder a esos mercados que le facilitan exportar sus ventajas comparativas. "Esta fuente de ganancias será

más importante en aquellos en que la liberación se realice entre países heterogéneos, con ventajas diferentes que se complementen".³²

En la medida que el comercio que se intensifique sea del tipo intraindustrial³³, se obtendrán tres tipos de efectos positivos:

- ❖ Una mayor competencia.
- ❖ Un mayor aprovechamiento de las economías de escala, en el marco de mercados más amplios.
- ❖ Una mejor satisfacción de las heterogéneas preferencias de los consumidores o de su preferencia por la variedad, con una mayor diversificación en la oferta de artículos.

Un aspecto interesante de esta mayor competitividad y del aprovechamiento de las economías de escala es la reducción de costos y/o precios que propician.

La mayor variedad no sólo se refiere a bienes de consumo. También es importante en el caso de productos intermedios e insumos o maquinaria especializada. Disponer del instrumental específico para algunas tareas, que indudablemente mejorarían la productividad, es costoso, y por tanto es más probable que se incurra en esos costos si se pueden repartir entre un mayor volumen de unidades productivas y vendidas, resultado de un aumento del

³² Tugores Ques Juan, "Economía Internacional e Integración Económica", Edit. Mc Graw Hill, Barcelona, 1994, Pp. 154

³³ El comercio intraindustrial se da cuando se comercian bienes intermedios entre industrias (aún más, entre empresas). Un ejemplo pueden ser las grandes corporaciones estadounidenses, que distribuyen su producción para aprovechar las ventajas de los diferentes países, ventajas que dependen a veces de recursos productivos, de localización geográfica o inclusive únicamente de la suerte. El déficit comercial estadounidense es, en términos absolutos el comercio entre empresas de grupos estadounidenses ubicadas en otros países, por lo que estrictamente, no es un déficit de las empresas norteamericanas", en Schiquettino Macario, "Economía Internacional" (Colegio de México, Edit. Benamenciana, México, 1995, Pp. 59)

tamaño del mercado; además, de los costos directos que se evitan por la eliminación de trabas burocráticas (fronterizas).

Entre los efectos probablemente decisivos para que en una perspectiva histórica los procesos de integración se vean como éxito o no, están los efectos dinámicos: la incidencia sobre el dinamismo de la innovación y el progreso técnico. Pero además están los efectos sobre el dinamismo empresarial, el papel del proceso de integración como catalizador de la sociedad. Se trata de una opción de estilo de vida, de cultura económica, de dinámica empresarial.

Cuando la integración económica va más allá de los temas meramente comerciales aparecen otras posibles fuentes de ganancia. Entre ellas:

- ❖ La liberación de movimientos de capital, incluida la inversión extranjera directa. Además de su contribución a la eficiencia en la que la asignación de recursos y en el aprovechamiento de las economías de escala, como la forma de transferir tecnología tiene un papel relevante.
- ❖ El acceso abierto a los mercados públicos, en lo referente a contrataciones de obras y servicios, debería permitir una elección más eficiente de las personas y empresas que contratan con los poderes públicos, especialmente en casos como las grandes construcciones, lo que contribuiría no sólo a la eficiencia microeconómica, sino a la reducción de los déficit públicos.
- ❖ Armonización fiscal: en el caso del IVA y otros impuestos indirectos y en los rendimientos del capital mobiliario.
- ❖ Libertad del movimiento de la mano de obra.

Los aspectos negativos de la integración son los derivados de la desigual incidencia sobre sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo

dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso.

El comercio internacional tiene unos efectos en conjunto favorables, lo que no garantiza que todos y cada uno de los agentes o sectores económicos se vean beneficiados.

La magnitud de estos efectos redistributivos depende del tipo de comercio que se intensifique. Si es de tipo interindustrial, los sectores o industrias que se mantenían gracias a la protección se verán inducidos a reconvertirse. Ello puede plantear problemas sociales y políticos serios sobre todo si en términos de empleo y/o concentración geográfica o regional, es importante. Si el comercio que surge con la integración es del tipo intraindustrial, los costos pueden ser más difusos, y aparecer en forma de racionalización de industrias, mediante procesos de fusiones, cierres y absorciones para obtener una estructura industrial eficiente.

Frente a estos efectos distributivos tienen un papel a desempeñar las políticas de tipo industrial o regional tanto nacionales como a nivel del área comercial.

Una integración comercial importante sin avanzar simultáneamente en la coordinación macroeconómica puede plantear dificultades, cuando las políticas de un país sean percibidas como negativas para otros socios.

Otros efectos eventualmente negativos son los asociados a la evolución de la relación de intercambio frente al resto del mundo. Además un aspecto espinoso de los efectos de una integración comercial es la tentación por la adopción de estrategias más agresivas y/o proteccionistas en las negociaciones en el ámbito mundial. Los efectos en la reducción de los costos reales asociados al comercio intracomunitario tienen una relación estrecha con

- ❖ El problema de la reubicación de industrias.
- ❖ Efecto precompetitivo, el cual supone la ruptura o merma de posiciones de poder de mercado en los mercados nacionales.
- ❖ La reducción de los costos del comercio.
- ❖ La eliminación de discriminaciones o diferencias de precios.

En la práctica incluso los acuerdos de libre comercio o unión aduanera tienen provisiones acerca de otras materias o producen efectos más amplios, algunos de ellos básicos, como la confianza en las potencialidades del país.

La integración comercial conduce asimismo a afrontar de manera coordinada o conjunta algunas políticas importantes.

Las relaciones comerciales cada vez más fluidas, junto con la liberación financiera y de movimientos de capital, plantean seguir avanzando en la integración. Avanzar en la integración económica requiere afrontar otros aspectos, como relativos a las finanzas y a las monedas (que implican las políticas presupuestarias y fiscales).

Jorge Nóbile³⁴ en su libro titulado "La Integración Económica", hace una recopilación de definiciones de la integración por diversos autores.

Opina que para Francois Perroux el concepto de integración "es uno de lo que más se destacan entre las expresiones confusas empleadas en la temática económica"³⁵

³⁴ Nóbile Jorge, "La integración económica", Edit. Colombia, Colección Esquemas, Nº 89, Buenos Aires, 1968, Pp. 9-20

³⁵ Idem, Francois Perroux es profesor

F. Hartog³⁶ consideró que la integración es una forma más bien avanzada de cooperación distinta al término armonización, que se refiere a una consulta mutua sobre las cuestiones importantes de política económica.

E. Schneider³⁷ opinó que habrían distintos grados de integración económica en la gama que va desde economías aisladas, sin contacto, y hasta, o sea la integración completa o total.

Jan Tinbergen³⁸ opinó que la integración es la institución de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación y unificación, tal definición corresponde al concepto de integración total de Schneider.

1.3 La regionalización y su relación con los procesos de integración y globalización económica.

Existe una gran discusión teórica respecto a que si los procesos de globalización, regionalización e integración económica son complementarios o antagónicos; por tal motivo se considera importante incluir en este capítulo algunos planteamientos sobre el tema.

El origen de la globalización se remonta a muchos años atrás; sin embargo, ésta cobra importancia en el análisis cuando es conocida y difundida como fenómeno

³⁶ Ídem, Dr. Floor Hartog en 1983, profesor de Economía en la Universidad Estatal de Groningen

³⁷ Ídem.

³⁸ Ídem, Jan Tinbergen, Director del Instituto de Economía, holandés y profesor de Planificación del Desarrollo en la Escuela de Economía de los Países Bajos

económico a través de manifestaciones globales en el sistema financiero mundial, debido a que no se evidencia exclusivamente en este sector sino en el conjunto de la economía, sus repercusiones e interrelación con lo gestado en el terreno económico requiere de mayor dilucidación, aunque por su propia naturaleza el fenómeno representa uno de los retos más importantes en cualquier esfuerzo de conceptualización y especialmente de explicación. Ello es así porque simultáneamente se han dado procesos de dispersión en la tecnología, las finanzas y la organización corporativa, la cual lleva a una dispersión de poder dentro de la economía pero también de la geopolítica mundial.

El análisis de la globalización de la economía no ha dejado a un lado el análisis de la importante tendencia hacia la fragmentación del sistema económico instaurado después de la Segunda Guerra Mundial, que se dio en bloques que se confrontan como una de las importantes consecuencias de la incapacidad de las potencias mundiales de coordinar el sistema como un todo.

Las ideas sobre la globalización han impulsado cierta pasividad y conformismo ya que tienden a conceder a las fuerzas del mercado mundial capacidades extraordinarias para influir y limitar opciones y políticas en las que presuntamente la dinámica interna y las relaciones de clase dejan de operar.

Las concepciones del globalismo tienden a bloquear el entendimiento de los efectos acumulativos de la dispersión del poder económico que hoy vivimos, así como de la enorme potencialidad para establecer nuevas relaciones ya que la economía global no es realmente una totalidad unificada sino una totalidad compuesta por las transacciones, los intercambios y las asociaciones que involucran a actores específicos y localizados que transforman y son transformados por el desarrollo del capitalismo.

La integración regional es en sí misma una globalización dentro de un espacio geográfico limitado. Para Perroux, el espacio económico se define por las relaciones económicas que existen entre elementos económicos, el cual puede ser como contenido de plan, como de fuerzas y como conjunto homogéneo.³⁹

La definición de espacio es importante para desarrollar el concepto de región. La región, fue distinguida por Harry W. Richardsdson en 1973, en diferentes tipos de regiones: la región homogénea, la región nodal o polarizada y la región de la planificación o administrativa. La región planificada, es un área con respecto a la cual son pertinentes, las decisiones económicas e instrumentos políticos y en la que ambos, son las únicas fuerzas unificadoras. La región homogénea se basa en la idea de que las áreas geográficas podrían estar vinculadas conjuntamente como una región única cuando comparten características uniformes. Y al definirla en función de las características unificadoras, las diferencias internas y las interacciones intrarregionales no se consideran importantes. Las características unificadoras pueden ser económicas, geográficas, sociales o políticas. Por otro lado, el concepto de región nodal se refiere explícitamente a lo que ocurre dentro de las regiones y tiene en cuenta el espacio. Las regiones nodales están compuestas por unidades heterogéneas estrechamente interrelacionadas funcionalmente. Estas interconexiones funcionales se entienden más claramente si se les considera como fenómenos de flujos de población, de bienes y de servicios, de comunicaciones y de tráfico. Tales flujos no se distribuyen aleatoriamente dentro de una región, ni con intensidades uniformes. Ésta concentra su atención sobre el punto o lugar que controla y polariza al resto de la región, en lugar de fijar las fronteras de ésta.

³⁹ Ver a Funó Ehes, "Evolucion y cambio en la economía regional", Ariel Economía, Barcelona, 1996, p.p. 61

Los mecanismos de integración actúan como catalizadores de una globalización mundial.

La formación de bloques regionales tienen como premisa una aguda competencia por el producto mundial de las principales economías industrializadas.

“Las integraciones regionales, lejos de ser obstáculos a la globalización mundial, están significando en la realidad una agudización de la competencia por la supremacía económica y conducen a una mayor profundización de las tendencias globalizadoras”⁴⁰

La regionalización es desigual, es decir, para la región en su conjunto o para algunos países en particular, el clima de integración ha traído mayores beneficios para unos más que para otros. Esto es válido, tanto en la comparación de región a región como dentro de ellas. Se trata de un proceso de cambio muy intenso provocado por la competencia mundial de las grandes potencias, que modificarán el perfil del mapa económico mundial en el que tanto esas regiones como los países en particular estarán decidiendo el lugar que ocuparán en el sistema económico mundial del siglo XXI.

Las regiones económicas han ido estableciendo patrones de integración diferenciados. Estas diferencias no sólo abarcan los aspectos institucionales, sino que incluyen otros, como las limitaciones financieras heredadas, fortaleza tecnológica endógena, para aprovechar el impulso de la integración, estrategias gubernamentales, estructuras de recursos humanos, infraestructura, etc.⁴¹

⁴⁰ López Villafane Victor, “Globalización y regionalismo desigual”, Siglo XX, México, 1997, Pp 52

⁴¹ “La región económica no es sólo un territorio señalado en un mapa. Es una parte territorial de la economía nacional con la producción especializada, la cual posee vínculos económicos internos, de intercambio y de circulación acordes indisolublemente a los demás partes del territorio del país,

Desde el surgimiento de relaciones estables entre las diferentes regiones y mercados del mundo es de donde se puede hablar de globalización.

La globalización es un proceso continuo de involucramiento de relaciones económicas a escala mundial.

Uno de los fenómenos actuales más importantes de la economía mundial ha sido el de la integración regional y la formación de bloques. Por eso, una de las preguntas que inmediatamente debemos formular es si esta formación de bloques es una corriente que se opone o contribuye a la globalización mundial. López respondió inicialmente argumentando que " ... ambos procesos forman parte de la misma tendencia a la globalización y aunque habría una aparente contradicción en la formación de la globalización en escala planetaria..."⁴²

Creemos que aún no se ha confirmado que sean necesarias las integraciones regionales para llegar a una globalización económica, ya que el espíritu originado de las integraciones es el de proteger sus mercados y obtener mayores ventajas.

Para Rosas González⁴³, el regionalismo apoya el desenvolvimiento de la globalización, el cual aparece como consecuencia predecible del proceso de transnacionalización y conformación de los mercados ampliados.

mediante la división social y territorial del trabajo", en Celis Francisco, "El Espacio, la Región y la Regionalización": en Análisis Regional, Edit. de Ciencias Sociales, Habana, Cuba, 1988, Pp 19.

⁴² López Villafañe Víctor, "Globalización y regionalismo desigual", Siglo XX, México, 1997, Pp 52

⁴³ Rosas González María Cristina, "Globalización y regionalismo: procesos antagónicos o complementarios?", en Revista de Relaciones Internacionales, ICPyS, UNAM, N° 71, México, jul-sep 1996, Pp 27-43

Los Estados-regiones se convierten en puertas de entrada a la economía global porque las características que los definen se ven permeadas por las demandas de esa economía.

A diferencia de la concepción que considera a los Estados-regiones como zonas económicas naturales, existe otra escuela de pensamiento que vincula directamente a las regiones con los procesos de cooperación e integración desarrollados por un grupo de estados y/o territorios. A esa vinculación suele denominarse como regionalismo económico o bien nuevo regionalismo cuyas características son:

- ❖ El nuevo regionalismo se produce en un mundo multipolar, donde los diversos Estados en las latitudes más diversas cuentan con una mayor libertad para promover sus objetivos particulares o bien, en asociación con sus vecinos más cercanos sin tener que corresponder primordialmente a las presiones hegemónicas.
- ❖ El nuevo regionalismo tiende a ser un proceso más horizontal que requiere la participación activa de sus Estados miembros.
- ❖ Involucra una gran variedad de temas, entre ellos cuestiones del medio ambiente, laborales, etcétera.

Existe una tendencia a asumir los procesos de regionalización como excluyentes, defensivos y discriminatorios, atentos a las implicaciones de un mundo fracturado en proceso de integración regional, por lo que se planteó la necesidad del regionalismo abierto como un sinónimo de multilateralismo por bloques regionales.

"La regionalización atañe a una intensificación de las interacciones económicas entre determinados grupos de países que guardan entre sí cierta contigüidad, vecindad o cercanía geográfica".⁴⁴

La regionalización económica pone al descubierto la unidad que forma la economía del país, permite mirar hacia el futuro, ver las vías de desarrollo de las regiones y sus cambios hasta el surgimiento de nuevas regiones económicas, con perspectivas favorables para su desarrollo ulterior, debido al aprovechamiento de otros recursos naturales, de la creación de nuevas vías de transporte y del progreso científico-técnico.

En ciertos casos algunos países se articulan en una configuración periférica respecto al centro, el que desempeña un papel dominante y orientador. En otros casos puede tratarse de una relación de inter pares. Estas dinámicas regionales responden a muchos factores, tales como la dimensión territorial, demográfica y económica de cada país: la cercanía entre ellos; su historia; las posiciones relativas de poder político, económico y militar; su afinidad cultural o idiomática y otros.

"El concepto de regionalismo es al concepto de regionalización, como el concepto de multilateralismo global es al concepto de globalización. En general el sufijo "ion" es utilizado aquí como una categoría descriptiva que pretende destacar un proceso y, si es posible, medido. El sufijo "ismo", contiene elementos normativos que se traducen en regímenes, estrategias y políticas".⁴⁵

⁴⁴ Di Filippo Armando, "Multilateralismo y regionalismo en la integración de América Latina", CEPAL, Documento de Trabajo, N° 46, abril de 1997, Pp. 48

El concepto de regionalismo se refiere a la suscripción de acuerdos o convenios gubernamentales que pueden dar lugar a preferencias unilaterales (países asimétricos), o a preferencias recíprocas (generalmente países simétricos) entre las partes que los suscriben. En el primer caso se trata de regímenes preferenciales que los países más desarrollados conceden a otros de menor desarrollo, especialmente si forman parte de su entorno estratégico; los segundos son los que generalmente se denominan acuerdos de integración económica.

Los acuerdos que contemplan preferencias asimétricas se fundan en una visión doctrinaria de tipo cooperación vertical (en que los países desarrollados conceden tratos preferenciales a algunos países en desarrollo), en tanto que los referidos a preferencias simétricas tienen un contenido normativo integracionista; ambos, sin embargo, confluyen en la constitución de las reglas del juego regionalistas que promueven los actuales procesos de regionalización. Existen procesos de regionalización sin regionalismo, pero, no existen procesos de regionalismo sin regionalización.

Conclusión

Las contribuciones de Wallerstein y Braudel confieren importancia especial a la economía política de la mundialización. Distinguen de modo particularmente atento las peculiaridades y complejidades de las tecnologías, formas de organización de la producción, intercambios entre organizaciones económicas nacionales e internacionales, polaridades y multipolaridades, ciclos, épocas y tendencias seculares de las economías-mundo.

Estos autores están siempre comprometidos con la idea de sociedad nacional o Estado-nación, como emblema de sus tesis. Reconocen que las fronteras son continúa o periódicamente rotas o disueltas. Saben que la nación es un hecho histórico y geográfico, un proceso que se crea y recrea continuamente. Rebasar el punto de vista endógeno, la visión Estado-nación, como universo empírico y analítico.

Braudel con su conceptualización de economía mundo y Wallerstein con la de sistema mundial.

Giddens por su parte, también supera las limitaciones de las perspectivas endógenas del análisis social a partir de su propuesta espacio-temporal. Su propuesta del estudio de la globalización es además multidimensional a diferencia de Braudel y Wallerstein.

Se puede afirmar que las concepciones teóricas presentadas en este primer apartado, son tesis de la globalización económica. Sin embargo, la globalización económica, es definida como el proceso de interrelación completa entre diversos mercados, y cuyo objetivo primordial consiste en ensanchar las escalas de

ganancia originadas por la reducción de costos de los productos y servicios destinados a la comercialización, en un mercado organizado y protegido.

La globalización ha significado un tremendo proceso de concentración económica y por lo tanto de mayor desigualdad entre países, entre regiones y aún entre las empresas insertadas en el proceso. Los grandes propulsores de la mundialización del capital, son las fuerzas grupales financieras y las corporaciones. La globalización ha venido acompañada de cambios administrativos y estructuras en la forma de operar de los agentes privados. Los procesos productivos están siendo desarticulados y divididos en parte, hasta en tres o cuatro países; la renovación administrativa por su parte ha conducido a una descentralización de funciones interpaíses.

No sólo los agentes privados (empresas transnacionales), sino también los gobiernos y organizaciones mundiales deberán desempeñar un papel diferente al tradicional en la toma de decisiones que afectan al entorno económico mundial.

Se han venido dando mayores avances en la construcción de la teoría de integración económica; la discusión se centra en identificar si se trata de una fase actual del proceso de desarrollo capitalista.

El pilar de la teoría de la integración económica es aportada por Jacob Viner al analizar la creación de las uniones aduaneras. De esta teoría, se desprenden otras, aunque el término de integración económica es usado como tal, desde la segunda mitad del siglo pasado.

Las aportaciones de Machlup, en su análisis, asocia tres elementos con la conceptualización de la integración; uno de ellos es la división del trabajo, otro es la libre movilidad de factores y productos y la discriminación que se efectúa con

los países que no estén dentro de la integración a cualquier nivel, ya sea nacional, regional o mundial. Podemos afirmar que la integración económica resulta contradictoria, ya que por un lado, representa el libre comercio de bienes y servicios al interior de los integrados y al mismo tiempo es proteccionista al exterior de las áreas integradas.

De Bela Balassa se desprende la concepción de integración como proceso, ya que incluye las medidas necesarias para abolir la discriminación, así como la aplicación de políticas comunes, es decir, es de donde se desprenden las formas o grados de integración, los cuales van desde un área o zona de libre comercio hasta la unión económica total, como son conocidas en la actualidad.

Existen diferencias notables entre regionalización e integración económica:

La integración económica por su parte, es entendida como un proceso y se refiere más bien a aspectos comerciales, a la división del trabajo y a la necesidad de abolir la discriminación entre países para que puedan ser integrados, la regionalización económica es la división del territorio de una región, comprendida ésta dentro de un país o de un conjunto de países atendiendo a determinadas características, como geografía física que define las regiones naturales y de los procesos que se operan en la naturaleza; la agrología que determina las regiones según los tipos de suelos predominantes y la climatología, principalmente. La regionalización de un país varía de acuerdo con el desarrollo de la economía nacional y en función del potencial económico del sistema de regiones y de la capacidad de asimilación económica de nuevas zonas.

La regionalización sirve de herramienta indispensable a la integración económica de un país o un conjunto de países, a partir del estudio de la regionalización por

territorios para determinar en que zonas es más eficiente la producción de ciertos bienes y por ende acelerar el proceso para avanzar hacia la globalización.

Con este marco teórico se intenta situar el porqué México ha asumido una serie de políticas para establecer nuevas relaciones económicas con otros países con los cuales tiene serias asimetrías. Ello se debe a que no es conveniente mantenerse al margen de lo que ocurre en la economía mundial, ante los procesos de regionalización, integración económica y globalización.

CAPÍTULO II

LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR
DE MÉXICO Y DE LA UNIÓN EUROPEA

CAPÍTULO II

POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO Y DE LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Política de comercio exterior de México

2.1.1 El modelo de sustitución de importaciones

La sustitución de importaciones como política económica definida, se inició en México al concluir la Segunda Guerra Mundial. De acuerdo a los conocimientos prevalecientes de la década de los cincuenta, la industrialización pudo realizarse de manera que se presentara un efecto dominó sobre todos los eslabones de la cadena productiva.

El proceso se inició con los bienes de consumo no duradero a mediados de los años cincuenta y se expandió hacia los duraderos y ciertos productos intermedios poco complejos, aunque se llegó de una manera más formal hasta diez años después, incluyendo los bienes de capital. La política de sustitución de importaciones de servicios se inició desde principios del siglo pasado, y llegó a su punto culminante entre mediados de los años setenta y principios de los ochenta.

El modelo de sustitución de importaciones fue por excelencia, un modelo de industrialización que privilegiaba de manera notable la inversión y el consumo interno.

La política proteccionista como principal instrumento del desarrollo industrial creó un mercado altamente protegido y, por lo tanto, dio lugar a condiciones de tipo

monopólico en muchos mercados al carecer los productores de competencia interna o externa.

Por lo tanto, se crearon utilidades monopólicas para el sector industrial y en particular para las actividades de sustitución de importaciones, sin embargo no existió un mecanismo de participación de los beneficios del desarrollo nacional para la clase obrera en general, lo que contribuyó a redistribuir el ingreso concentrado en unas pocas manos, a generar un creciente déficit de la balanza de pagos y un consecuente endeudamiento.

A principios de los años setenta, el modelo de sustitución de importaciones daba claras muestras de agotamiento. No obstante y debido a la fácil disposición de créditos externos, causada por la rica explotación de los yacimientos petroleros mexicanos y por el exceso de liquidez internacional que había propiciado la excesiva emisión de dólares, el gobierno decidió continuar el proceso industrializador apoyándose en los créditos externos y en la inversión pública.

Paralelamente a las acciones mencionadas el gobierno del presidente Luis Echeverría (1970-1976) instrumentó una serie de medidas destinadas a promover un mayor incremento de los ingresos por exportaciones de mercancías y servicios y de esta manera multiplicar e intensificar las relaciones comerciales del país.

Una de las medidas encaminadas a cumplir el objetivo gubernamental fue la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) en 1971, entidad que tuvo como encomienda la promoción y el fomento de las exportaciones mexicanas coordinando el esfuerzo nacional tanto público como privado y que contribuía al equilibrio de la balanza de pagos. El IMCE tenía como funciones:

- ❖ Estudiar y proyectar políticas, planes y programas en materia de comercio exterior;
- ❖ Ser el instrumento de coordinación de las actividades de las entidades públicas y privadas que participen en el comercio exterior;
- ❖ Promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, a fin de estimular y promover el incremento del comercio exterior;
- ❖ Identificar y promover la oferta exportable mexicana, sugiriendo el establecimiento de industrias específicamente orientadas a la exportación;
- ❖ Realizar labores de promoción de las exportaciones mexicanas en el extranjero, mediante difusión de información, auxilio a los productores y exportadores nacionales, participación en ferias y exposiciones, establecimientos de centros de exhibición temporales y permanentes, organización de misiones comerciales y otros medios de promoción;
- ❖ Intervenir en la fijación de normas de calidad de los productos destinados a la exportación y vigilar su adecuado y debido cumplimiento, y;
- ❖ Realizar labores de promoción en el país, mediante la difusión de información sobre las posibilidades que ofrecían el mercado internacional y las licitaciones internacionales, la asesoría técnica en el diseño, empaque y embalaje, y la orientación en materia de trámites para operaciones de comercio exterior.

El IMCE operó de 1970 a 1985, trasladándose las funciones de normatividad, planeación y diseño de políticas a SECOFI y las de promoción y arbitraje las asumió el Banco Nacional de Comercio Exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior estuvo encargado además del financiamiento, de la promoción y de la comercialización hacia el exterior.

Se creó también la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos con el objetivo de coordinar en los puertos marítimos y portuarios los medios de transporte que operaban en ellos, así como los principales servicios auxiliares y conexos de las vías de comunicación para su eficiente operación y funcionamiento.

Y se crearon también en 1971 los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) que fueron una compensación a la sobrevaluación del tipo de cambio ya que se implementaron como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos, mismos que se extendieron a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica, es decir, tenían como propósito compensar por la vía fiscal la sobrevaluación del tipo de cambio funcionando como un subsidio a la exportación. Para tener derecho a los CEDIS, entre otros requisitos, se requería exportar manufacturas con un contenido nacional desde un 40%.

En 1976 con la flotación del peso se intentó eliminar las listas de producción susceptibles a la aplicación de éstos certificados, ya que la variación en el tipo de cambio favorecía a las exportaciones, estableciendo impuestos de exportación a muchos productos que antes gozaban de devolución o excepción de impuestos pero no fueron posibles dichas medidas por las grandes inconformidades presentadas por los grupos empresariales.

No fue sino hasta 1977 con el Presidente López Portillo cuando se realizaron modificaciones en el régimen de devolución de impuestos reduciendo el porcentaje mínimo de integración nacional para la aplicación del Certificado de Devolución de Impuestos, el cual quedaba sometido a la revisión bimensual de la Secretaría de Comercio y a la capacidad de la empresa a incrementar sus exportaciones en cierta proporción. Se eliminó el requisito de permiso previo a la

importación para los artículos clasificados en más de 410 fracciones arancelarias para el régimen de zonas libres.

El intento iniciado en 1977 por eliminar estos instrumentos, concluyó en 1982 con el establecimiento del control de cambios, y fue hasta 1983 cuando se suprimió la mayoría de éstos al establecerse el cambio estructural basado en la eliminación del proteccionismo, la apertura al exterior y la abolición de los subsidios del comercio exterior a través del Programa Financiero de Exportaciones (PROFIDEX).

Al mostrarse los signos de agotamiento del modelo se le reemplazó por un modelo de sector líder, el petróleo, exitoso en tanto el precio externo del hidrocarburo se mantuvo en niveles extraordinariamente elevados. (ver cuadro 1 del anexo).

A pesar de la severa reducción de las medidas proteccionistas que produjo la política de ajuste recomendada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en 1977, encaminada a captar divisas para que el país recuperara su solvencia, muy pronto la nueva administración gubernamental estuvo dotada de fondos y créditos externos para reemprender el crecimiento, apoyándose en la riqueza que proporcionaría la explotación de los nuevos pozos petroleros mexicanos.

2.1.2 El modelo de apertura al exterior

El petróleo y la "administración de la abundancia" permitieron a la economía mexicana crecer 8% anualmente, tendencia que se mantuvo por cuatro años aunque en 1982 con el desequilibrio de la balanza de pagos se registró un proceso devaluatorio en cascada, pasando el tipo de cambio de 30 pesos por dólar a más de 400 pesos en un año y medio.

Como medida correctiva al desequilibrio de la balanza de pagos se estableció el control de cambios que operó en teoría desde el 1º de septiembre de 1982. Esta medida consistió en el monopolio por parte del estado del manejo de divisas de tal modo que los particulares sólo podían hacer uso de ellas con la autorización y bajo la supervisión del Estado.

El esfuerzo principal del gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) fue abrir la economía para cambiar el modelo económico que ya había agotado sus límites. Desde 1983 y a raíz de la Carta de Intención firmada con el FMI se procedió a ir dando forma a la apertura externa.

El sistema que se instrumentó para llevar a cabo la apertura al exterior el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) creado en 1984, planteaba la eliminación de los subsidios a las exportaciones, a través de la cancelación de los CEDIS y realizaba ajustes a los créditos preferenciales a las mismas. Tenía como objetivos prioritarios fomentar las exportaciones no petroleras, principalmente las manufacturas, sustituir el permiso previo por el arancel como principal instrumento de la política comercial, la disminución de los niveles arancelarios y lograr una mayor participación en las negociaciones comerciales internacionales, tanto bilaterales como multilaterales. Es así como México ingresa formalmente en 1986 al GATT, ahora OMC, después de su negativa a adherirse en 1979.

Entre 1985-1987 se consolida el proceso de sustitución del permiso previo por el arancel como principal instrumento de la política comercial, y se toman las primeras medidas de promoción de exportaciones a las normas internacionales.

En términos del desequilibrio en la balanza comercial, la apertura indiscriminada a la que fue sometida la economía mexicana a partir de 1988, tuvo efectos similares a los del proteccionismo excesivo e indiscriminado practicado hasta 1976, ya que el aumento violento de las importaciones originado por la apertura llevó a una desproporción del intercambio comercial.

El Pacto de Solidaridad Económica establecido durante 1985 aceleró más el proceso de liberalización, ya que en él se liberalizaron de gravámenes gradualmente hasta 78.2% de las importaciones; se autorizaron reducciones arancelarias en 1987 y para el siguiente año, sólo 415 fracciones arancelarias quedaron sujetas a permisos previos de importación, equivalentes a 13.1% de las importaciones.

Para 1989, el 18.98% de las importaciones mexicanas estuvieron sujetas a permisos, aumentó la media arancelaria 25.96% con respecto al año anterior, 386 fracciones arancelarias estaban sujetas a permisos de importación, es decir, 7.5% de las importaciones. Un año más tarde las importaciones sujetas a permisos decrecieron un 30.82%, las fracciones arancelarias sujetas a permisos de importación se redujeron a 362 fracciones y la media arancelaria se mantuvo estable hasta 1992 (ver cuadros 2 y 3 en el anexo).

En 1991 sólo el 9.11% del valor total de las importaciones controladas quedaron sujetas a permisos decreciendo en 30.61% con respecto al año anterior, así como 343 fracciones sujetas a permisos de importación, equivalente al 6.6% del valor total de las importaciones controladas.

En 1992 hubo un pequeño repunte de los permisos previos de importación pasando a 10.65%, experimentando un incremento de 16.90% con respecto a 1991, disminuyeron las fracciones sujetas a importación quedando sólo 101

La política económica que se instrumentó para vincularse al proceso de globalización comenzó a mediados de los años ochenta. Uno de los principales mecanismos para ese propósito fue la liberalización comercial. Este esfuerzo de apertura se observó en el cambio de las tasas de protección, y en la eliminación de los permisos.

El Presidente Miguel de la Madrid intentó reconducir el crecimiento adoptando un modelo exportador que privilegiaba el mercado externo contra el interno, inverso al modelo de sustitución de importaciones y propiciando el desmantelamiento de la planta productiva nacional que no era competitiva y eficiente, fomentando el crecimiento de las importaciones de bienes que se elaboran en el país.

El Presidente Salinas de Gortari siguió la misma política; un modelo de economía abierta, cuyas características principales fueron liberalizar el comercio exterior y la inversión extranjera en todos los tipos de barreras.

Hasta el momento sólo se ha hecho mención de las medidas adoptadas para liberalizar el comercio exterior de México, las acciones encaminadas a liberalizar la inversión extranjera fueron crear en 1989 un nuevo Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, que simplificó los procedimientos para la entrada de inversiones, reservando actividades exclusivas para el estado entre las que se encontraron el petróleo, la electricidad, la petroquímica básica, correos, ferrocarriles, entre otras cuarenta actividades.

Esta legislación mexicana reservó a los nacionales ocho sectores (transportes en general, la distribución del gas, radio y televisión, entre otros) ya fueren a personas físicas o morales.

Se fijaron límites máximos a la inversión extranjera a las actividades de minería (49%), autopartes (40%), petroquímica secundaria (40%), pesca (49%), empresas de factoraje (49%), banca múltiple (30%), seguros (49%), agricultura en ciertos casos, entre otros.

Además de que se previeron procedimientos automáticos para que la inversión extranjera ampliara sus actividades industriales o comerciales existentes, ya que en caso de cumplir con los requisitos de desempeño establecidos para el trámite automático existía el procedimiento ante la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIIE) para que la inversión extranjera se autorizara en forma mayoritaria.

Estos cambios tenían el mismo común denominador de la apertura y de la desregulación de sectores importantes de la economía mexicana.

Estos cambios se dieron con la Ampliación de la Ley de la Inversión Extranjera de 1993, la cual simplificó los procesos administrativos, estableciendo la aprobación casi automática para la mayoría de los procesos de inversión; se abrió la inversión extranjera al mercado accionario a través de fondos especiales, y se autorizó la participación mayoritaria para extranjeros en sectores que representaban más del 70% del PIB mexicano, incluyendo sectores antes prohibidos a la presencia extranjera como los ferrocarriles, el sistema financiero, bursátil y la petroquímica secundaria.

Asimismo, estos cambios en la normativa sobre inversión extranjera directa mexicana han tenido su expresión en el plano de la política exterior. En este sentido, en el marco del TLCAN como un acuerdo más, se incluyó una sección que regula con detalle la Inversión Extranjera entre los socios, lo cual ha constituido uno de los documentos de referencia en foros como la OCDE.

Además de las medidas anteriormente señaladas el gobierno de Salinas tuvo como diseño de la política de comercio exterior la diversificación e intensidad de las relaciones comerciales con el mayor número de países y regiones posibles suscribiendo los acuerdos comerciales como el Grupo de los Tres entre Colombia y Venezuela (1990), el Acuerdo de Complementación Económica con Chile (1991), el Acuerdo Macro con la Comunidad Europea (1991), el Acuerdo Macro Multilateral para establecer la Zona de Libre Comercio con los países Centroamericanos (1992), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá (1994).

"México es una de las economías más abiertas del mundo. Hemos anticipado e incluso superado las exigencias de las reglas que norman el comercio multilateral. Así, lo hemos decidido por razones de eficiencia económica y para el bienestar de nuestro pueblo, de ahí que ratifiquemos hoy, nuestra convicción en las bondades del sistema que el Acuerdo General representa y conduce. Es este el mejor foro para eliminar obstáculos y facilitar el intercambio de mercancías y servicios a escala mundial. Esta es la vía para garantizar el crecimiento y prosperidad a los pueblos."⁴⁶

La estrategia fundamental de la política de comercio exterior en el sexenio salinista fue lograr la diversificación e intensificación de las relaciones comerciales de México con el mayor número de países y regiones posibles, así como de su participación en organizaciones multilaterales, cuyo objetivo era para la visión oficial, ampliar el margen de maniobra y consolidación de su capacidad de negociación internacional. Es así como a finales de 1993 México estrecho lazos con China y Japón e ingresa formalmente a la Organización para la Cooperación y

⁴⁶ Salinas de Gortari, "México ante el GATT: comercio exterior y nueva política económica", en Comercio Exterior, Vol. 40, N° 2, México, febrero 1990.

el Desarrollo Económico (OCDE) que agrupa a las economías más desarrolladas del mundo.

El Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León instrumentó las estrategias y acciones en materia comercial en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, las cuales fueron las siguientes:

- ❖ "Se promovería la estrecha vinculación con el continente europeo, no sólo en el ámbito bilateral sino en los foros subregionales de América Latina. México y España bajo la percepción oficial podrían ser los puentes en el diálogo entre continentes y regiones económicas.
- ❖ Se consolidaría y crearían los mecanismos de consulta en las naciones de la OCDE y en los otros países de importancia estratégica sobre temas bilaterales, regionales y globales. En particular, se fortalecerían las comisiones mixtas y binacionales existentes, así como promover su formación con las demás naciones miembros. Impulsar la consolidación de las relaciones financieras y comerciales con los países de América del Norte y buscar su ampliación en todo el continente americano.
- ❖ Se buscaría un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea que garantizará una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial. Se daría prioridad para alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión.
- ❖ Se intensificarían los vínculos económicos y el diálogo político con cada nación miembro de la Unión Europea, en especial con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia.

- ❖ En Europa Central, se avanzaría en la construcción y actualización de los instrumentos diplomáticos y los acuerdos para fomentar el intercambio comercial y la cooperación técnica cultural. La posición que asumiría el gobierno mexicano en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, lograría una aproximación a sus proyectos y mercados para establecer un sano intercambio con dichas naciones. Con Rusia, se construirían los marcos normativos para el intercambio económico y para encuentros entre inversionistas.
- ❖ En el Pacífico Asiático, se aprovecharía la pertenencia de México a los principales foros económicos de la región, como la APEC, para promover el comercio, la inversión y las relaciones financieras con sus países miembros.
- ❖ Con la República Popular de China, se multiplicarían las oportunidades de intercambio comercial.
- ❖ Debido al potencial innegable e inexplorado en el Medio Oriente se debería de aprovechar el comercio y la inversión¹⁴⁷.

La cooperación técnica y científica, educativa y cultural debían de someterse a los objetivos contemplados en la política exterior, cuyos objetivos eran atraer recursos para ampliar los esfuerzos productivos, científicos, técnicos y culturales del país, enriquecer la acción de sus intelectuales, científicos y artistas, y asegurar la tolerancia y el respeto a la pluralidad.

La política exterior desde el punto de vista oficial buscaba impulsar la reestructuración de los órganos y sistemas de decisión de los organismos internacionales, tanto políticos como económicos, para establecer mejores

¹⁴⁷ Zubirio Ponce de León Ernesto, *Política Exterior y Desarrollo* 1995, 2000

equilibrios y responsabilidades entre los estados y asegurarle a México su lugar en el ámbito internacional.

La mayor coordinación financiera, comercial y de intercambios tecnológicos permitió, bajo la lógica gubernamental, un entorno estable y provechoso para el país donde el gobierno del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León promovería el diálogo entre los principales bloques económicos del mundo para favorecer a México.

México es miembro de pleno derecho en los foros internacionales más importantes del mundo y su acción externa es especialmente activa en las regiones y naciones que poseen una significación estratégica. Por ello, una región que cobra un peso muy importante en la economía mundial es la Unión Europea, la cual sobresale por sus características de integración, una región primordial en nuestra política de comercio exterior con la cual se suscribió un nuevo acuerdo. Aspecto que se desarrollará ampliamente en el siguiente capítulo.

Los vínculos con el viejo continente han cambiado. La perspectiva del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá contribuyó a transformar la anterior curiosidad europea por el mercado mexicano.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

2.2 Política de comercio exterior de la Unión Europea.

La política de comercio exterior de la Unión requiere de una explicación detallada ya que, al ser este un bloque de varios países, se conceptualiza bajo distintos tratados que especifican su integración como bloque comercial.

Los tratados que dan sustento a la política de comercio exterior de la Unión Europea son: el Tratado de Roma (1957-1992) que fue desprendido de los Tratados de la Comunidad Económica (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA), el Tratado de Maastricht (1992-1998) y el Tratado de Amsterdam que entró en vigor en 1999 y sigue vigente hasta nuestros días.⁴⁸

La política comercial bajo el Tratado de Roma consistió en el establecimiento de un arancel externo común que se aplicó de manera uniforme a todos los miembros. Dentro del preámbulo y en los principios del Tratado Constitutivo de la CEE se hacen referencia al establecimiento de una política comercial común y a la asociación de países y territorios de ultramar.

El principio básico que habría de regir la política comercial era y sigue siendo hoy un principio librecambista ilustrado y en buena lógica la hoy Unión debería contribuir a la creciente liberalización del comercio.

Los artículos referentes a dicha política fueron los artículos 110 al 116, donde el artículo 113, según el cual "Tras la expiración del periodo transitorio, la política comercial común se basará en principios uniformes y especialmente en lo que se refiere a las modificaciones arancelarias y comerciales, la consecución de la

⁴⁸ En el Tratado de Niza (firmado el 26 de febrero de 2001) se materializó la reforma institucional de los países integrantes de la UE, para ver detalles en materia comercial, ver el artículo 2 del Anexo.

uniformidad de las medidas de liberalización; la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, muy especialmente las que se adopten en materia de dumping y subvenciones¹⁴⁹

Sin embargo, el artículo 113 debió modificarse para darle vigencia a una política comercial común, es decir única, y fundar ésta en principios uniformes, como resultado de la evaluación en el proceso de integración económica. (ver cuadro 5 en el anexo).

Otra cuestión distinta era la distribución de competencias y de responsabilidades entre Comisión y los Estados Miembros, así como entre los órganos administrativos correspondientes. Se establecen las bases a través del nuevo tratado europeo para que los acuerdos bilaterales y acuerdos de cooperación para el desarrollo constituyan los aspectos más destacados de las relaciones exteriores de la Comunidad, las cuales irían compenetrándose cada vez más con las relaciones políticas. Mejora la cooperación anterior en diversos planos, especialmente la operatividad en lo que a política exterior y de seguridad se refiere. Sin embargo, hay que señalar la ausencia de una definición clara de los objetivos y estrategias en materia de política comercial (ver cuadro 4 del anexo).

La política exterior de la UE abarca no sólo aspectos económicos, sino que también abarca cuestiones de seguridad común, de este punto se deriva su nombre original establecido en el Tratado de Maastricht: Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), creada para salvaguardar los intereses fundamentales de la Comunidad y reforzar su papel en el mundo.

En este sentido las posiciones adoptadas en la política internacional serían apoyadas por el conjunto europeo, pero también en algunas cuestiones se recurre

¹⁴⁹ Este tema se cubre en el Tratado de Roma, firmado por la Comunidad en 1957.

de manera limitada al voto por mayoría en asuntos relacionados con la aplicación de políticas a programas específicos.

Así los objetivos esenciales de la PESC son:

- ❖ Garantizar los intereses comunes.
- ❖ Reforzar la seguridad de la Unión Europea, bajo el principio de mantener la paz, de conformidad con los mandatos de las Naciones Unidas, de la OTAN y de la Confederación sobre la Seguridad de la Cooperación en Europa (CSCE).
- ❖ Fomentar la cooperación internacional en todos los ámbitos.
- ❖ Desarrollar y consolidar la democracia, el imperio de la ley y el respeto a los derechos humanos, un punto muy importante en las relaciones exteriores de la Unión, ya que anteponen este principio a cualquier tratado con un país tercero; es así, que este objetivo es conocido como la llamada cláusula democrática, un punto muy importante por el cual las actuales negociaciones con nuestro país han sido reiteradamente aplazadas.
- ❖ Crear políticas coherentes de carácter más preventivo que defensivo y que reafirmen la identidad política de la Unión.

Debido a la nueva dinámica de los intercambios internacionales, la Unión Europea, en el Tratado de Amsterdam, añadió un apartado al artículo 133 (antes artículo 113), el cual prevé que el Consejo, previa consulta con el Parlamento Europeo, pueda extender el ámbito del artículo 133 a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a los servicios y a los derechos de la propiedad intelectual, en la medida en que ya no estén incluidos en el ámbito de la política comercial común.

Recordando las aportaciones del Libro Blanco⁵⁰, en uno de sus últimos capítulos: "La apertura de los mercados a la libre competencia constituye uno de los objetivos del Tratado de la Unión Europea. Interesa profundamente promover la apertura de los mercados que constituye un elemento clave de la competitividad internacional. El éxito de las negociaciones de adhesión con cuatro países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega lo rechazó), dará lugar a la creación de una Comunidad aún más poderosa en la industria y el comercio. Los recientes cambios acaecidos en Europa del Este y en la antigua Unión Soviética, tienen considerables repercusiones en la Comunidad, ya que ofrecen nuevas posibilidades de incrementar el volumen global de los intercambios en la región"⁵¹

El Libro Blanco es reiterativo sobre los intereses europeos y con sus vecinos de la cuenca del Mediterráneo al mencionar que "Los acuerdos europeos celebrados con Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovaquia, Bulgaria y Rumania comprometen a las partes a establecer una amplia cooperación política y económica basada en una zona de libre comercio". Igualmente, se afirma "La Comunidad negocia actualmente acuerdos de asociación y cooperación con Rusia y con algunos otros nuevos Estados independientes, y define las reglas que regirán las futuras relaciones comerciales y que serán un aspecto clave de estos acuerdos. La Comunidad se ha declarado dispuesta a contemplar la creación de una zona de libre comercio con Rusia en el futuro".⁵²

Para subrayar la importancia que representa la región del sur del Mediterráneo se dice "Los vecinos mediterráneos, de Marruecos a Turquía, constituyen la parte

⁵⁰ El Libro Blanco (diciembre de 1993) es un documento de la Comisión de las Comunidades Europeas que refleja las prioridades para lograr el bienestar de la sociedad y tener una economía financieramente sana, abierta, descentralizada, competitiva y basada en la solidaridad.

⁵¹ Ídem, Pp. 115-116

⁵² Ídem, Pp. 119

meridional del futuro entorno económico y social de la Unión Europea. Con sus 200 millones de habitantes, en rápido crecimiento, estos países representan un mercado de exportación tan importante como Europa del Este. Para la Unión Europea es política y económicamente vital transformar esta relación en una simbiosis económica más estrecha. Los primeros pasos hacia la creación de una zona euromediterránea de libre comercio están ya dados: celebración de un acuerdo de libre comercio con Israel (1989), establecimiento de una unión aduanera con Turquía en 1995, y con Chipre, negociación de acuerdos de asociación con Marruecos en 1994, con Túnez posteriormente, y luego con otros países de la región⁵³

Al final del Libro Blanco figura un párrafo que sintetiza con claridad la política exterior de la UE: "Estos acontecimientos geoestratégicos en el flanco meridional de Europa sólo podrán tener un impacto positivo sobre la situación del empleo en Europa, merced a la dinámica económica que se desarrollará en la cuenca del Mediterráneo".⁵⁴

A manera de síntesis podemos decir que la actual política comercial comunitaria engloba a dos grandes políticas comerciales: la autónoma y la convencional. La primera se refiere a las medidas autónomas de la Unión económica (por ejemplo, el arancel aduanero común, los regímenes de importación, las medidas de defensa común y el sistema generalizado europeo) y se puede establecer de manera unilateral sin necesidad de acuerdo con otros países, pero siempre en el marco de la OMC. La segunda, 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; la estructura que la caracteriza es:

⁵³ Ídem, Pp. 119

⁵⁴ Ídem, Pp. 110

1. La ordenación de los acuerdos comerciales tiene carácter dinámico, es decir, la posición privilegiada de un país, en virtud de determinado acuerdo, puede variar en función del tiempo o de diversas negociaciones.
2. El contenido de los acuerdos depende, en gran medida, de la presión que ejerzan los distintos miembros de la UE en defensa de sus intereses comerciales.
3. Para entender la pirámide de privilegios, es fundamental tener en cuenta los antiguos lazos coloniales entre los miembros de la UE y terceros países. Esos vínculos explican porqué a veces las economías menos desarrolladas no siempre son las que disfrutan de los mayores privilegios comerciales.
4. La existencia de una pertenencia significativa no implica, necesariamente, su mayor aprovechamiento. Prueba de ello es que Japón y Estados Unidos, sin disfrutar de preferencia alguna, siguen incrementando su presencia en los mercados de la UE.

La política comercial de la UE se compone de varios aspectos: la adhesión a la política liberal del GATT, el deseo de proteger a los productores nacionales de la competencia exterior, los apoyos preferenciales establecidos por países industrializados mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a países en vías de desarrollo y la pirámide de preferencias que muestra la Unión, respecto a unos países no miembros de la Unión Europea.

En la mayoría de las negociaciones bilaterales, regionales y globales, la Comisión Europea⁵⁵, recibe un mandato de los Estados miembros para representarlos.

En los últimos años, la Unión Europea ha creado una densa red de acuerdos y relaciones internacionales, cuyos fines van mucho más allá del desarrollo de meros vínculos comerciales y trasciende otras esferas como el contacto político de alto nivel, la cooperación entre empresas e industrias, el desarrollo tecnológico, así como la promoción de inversiones.

2.2.1 Unión Europea y GATT (OMC)

A medida que la economía mundial se vuelve cada vez más integrada en cuanto al intercambio comercial, ha adquirido mayor importancia la aplicación novedosa de las normas que regulan el sistema comercial multilateral, dándose de ésta manera la transición del GATT a la OMC.⁵⁶

La modalidad de la representación que tiene la CE en la OMC está influida en gran medida por el Dictamen del Tribunal de Justicia del 15 de noviembre de 1994. En el momento de la finalización de la Ronda, surgió una controversia entre el Consejo y la Comisión en cuanto al fundamento jurídico que debía de utilizarse. La elección del fundamento jurídico era un asunto que preocupaba a cada institución porque afectaba a la distribución de competencias entre la CE y sus miembros. En gran medida, el dictamen se realizó conforme a los argumentos del Consejo y de los Estados miembros. Aprobaba la utilización de diversos fundamentos jurídicos para la conclusión de la llamada Ronda de Uruguay y reconocía que los aspectos

⁵⁵ Es el órgano ejecutivo de la Unión Europea que vela por la correcta aplicación de los tratados y por el cumplimiento de las decisiones de las Instituciones.

⁵⁶ La Organización Mundial del Comercio (OMC) inició sus actividades el 1 de enero de 1995, lo cual constituye la principal innovación institucional de la Ronda de Uruguay.

no tradicionales de política comercial abordados en el marco de la OMC (como por ejemplo los servicios relacionados con el movimiento de personas físicas, los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y las medidas de inversión relacionadas al comercio) no eran competencia exclusiva de la Comunidad. En realidad, el Tribunal de Justicia concedía a los resultados obtenidos, el régimen jurídico de un acuerdo mixto. No obstante, reconocía que ello podía complicar el proceder de la CE en el seno de la OMC y por ello recordaba a las instituciones su obligación de cooperar para asegurar la unidad de representación siempre que acuerdos externos afectan a asuntos de competencia mixta.

2.2.2 Unión Europea y Acuerdo Lomé IV

Otro Acuerdo multilateral es el Acuerdo Lomé IV (1990-2000), el cual involucra a los países de Africa, del Caribe y del Pacífico mejor conocidos como países ACP, que incluye a los países de Africa del Sur del Sahara (Marruecos, Argelia Túnez, entre otros), los de la Comunidad del Caribe (Antigua, Barbados, Bahamas, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, entre otros) y los países del Pacífico (Fiji, Kiribati, Papua, Nueva Guinea, Salomón, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu). Las relaciones económicas con este tipo de países inician con el Tratado de Roma, en el cual se expresaba el interés en mantener un vínculo especial con las antiguas colonias europeas, ya que estas eran abastecedoras de materias primas. Retoma los compromisos que se habían asumido con anterioridad en convenios o acuerdos de Yaundé I (vigentes de 1964 a 1975) ó de la 1ª. Convención de Lomé en 1979, la 2ª. en 1984, la 3ª en 1987, y en su última renovación de 1989, que comprende un periodo que va desde 1990 al año 2000, el cual a suscrito por 69 naciones ACP y por las doce naciones miembros de la Comunidad⁵⁷.

⁵⁷ Los antecedentes de Lomé IV (1990-2000) con Yaundé I (1964-1969) con 6 países de la Comunidad y 18 Estados africanos mismos que constituyeron a Yaundé II (1969-1975) cuyos objetivos fueron en favor a industrialización de los países asociados y la diversificación de sus

Con Lomé IV se introdujeron restricciones adicionales a las importaciones a unos 40 productos agrícolas (melaza, sorgo, mijo y arroz, así como algunas frutas y hortalizas).

Sus características más evidentes son: primero, constituye un acuerdo internacional que cuenta con instituciones comunes por ambas partes, a través del Consejo de Ministros, del Comité de Embajadores y de la Asamblea Paritaria ACP-CEE, en la que los parlamentarios europeos proceden del Parlamento Europeo; segundo, cuenta con apoyos financieros y otras medidas en materia de ayuda al desarrollo, mediante el Fondo Europeo de Desarrollo que dispone de 10,940 millones de ecus, ahora euros; y, tercero, incluye más ventajas comerciales que las consideradas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

No se puede afirmar que las franquicias arancelarias, las cuales suprimen los aranceles para las mercancías industriales exportadas a la Unión por parte de los ACP tengan efectos favorables, ya que la oferta exportable en productos industriales de los países ACP es escasa. Sin embargo, existen dos mecanismos compensatorios: el Sistema de Estabilización de las Exportaciones Agrícolas (STABEX) que incluye 48 productos de ese origen y el Sistema de Estabilización de Exportaciones Mineras (SYSMIN), que contempla productos mineros. Estos mecanismos de apoyo consisten en estabilizar los ingresos por exportaciones de los socios ACP, por medio de una transferencia compensatoria, aún en caso de registrarse significativas reducciones de precios y/o volúmenes de producción.

economías, Lomé I (1975-1980) integrado por 9 países de la comunidad y 46 países ACP y Lomé II (1980-1985) con 9 países miembros de la comunidad y 58 países ACP, cuyos objetivos fueron intensificar los esfuerzos para acelerar el proceso económico y social de los países ACP y establecer un nuevo modelo de relaciones entre países desarrollados y países en desarrollo, Lomé III (1985-1990) integrado por 9 países de la CE y 65 países ACP que al igual que Lomé IV su objetivo fue promover y acelerar el desarrollo económico, social y cultural de los países ACP y consolidar y desarrollar relaciones en un espíritu de solidaridad e intereses mutuos.

Entran en funcionamiento cuando se produce una caída de los ingresos en divisas obtenidos por la exportación de productos agrícolas o mineros en un país ACP.

2.2.3 Unión Europea y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Las Conferencias de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), desde sus inicios en el año de 1964, plantearon un trato preferencial en las relaciones comerciales para los países en vías de desarrollo.

Fue así como en UNCTAD II (Nueva Dehli, 1968) se estableció que los objetivos de los sistemas generales de preferencias expresadas en el artículo primero del GATT⁵⁸ debían de enfocarse a:

- ❖ Aumentar los ingresos de exportaciones de los países en desarrollo;
- ❖ Favorecer su industrialización;
- ❖ Acelerar el ritmo de su crecimiento económico.

Se crea la Comisión de Preferencias, órgano auxiliar de la Junta de Comercio y Desarrollo, con el propósito de determinar la aplicación de un Sistema General de Preferencias (SGP), sin reciprocidad y sin discriminación a favor de los países en desarrollo.

En cuanto a UNCTAD IV (Nairobi, 1976) y la UNCTAD V (Manila, 1979) se enfocaron a las modificaciones al SGP y a su evolución.

El SGP como medida de política comercial destinada a los países en desarrollo, se negoció en el seno de la UNCTAD y se aplicó renunciando a las normas del GATT,

⁵⁸ El artículo primero del GATT contiene la cláusula de no discriminación.

aunque luego fuera reconocido por el acuerdo mediante la cláusula de habilitación de la Ronda Tokio⁵⁹.

Además las negociaciones multilaterales de Tokio (1979) reafirmaron la necesidad de perfeccionar técnica y jurídicamente a los SGP.

Cada país donante de beneficios, establece sus propias reglas en la cobertura de productos, para los países incluidos en dichos esquemas, así como en las reglas de calificación de productos y documentos exigidos.

Desde 1971 la comunidad europea empezó a aplicar este tipo de preferencias, las que ha mantenido vigentes sin modificaciones sustanciales hasta 1995, incluyendo la última reforma en 1998, la cual se aplicará hasta el 31 de diciembre de 2001. A partir de esta fecha, todos los derechos, que tras aplicar el porcentaje de reducción sobre el derecho de tercer país sean inferiores o iguales a 1% serán exentos. Ciertos productos agrícolas originarios de países beneficiarios por el esquema, dejan de tener preferencias, lo que significa el pago de derechos de la Nación Más Favorecida (NMF). Este esquema seguirá dividido en cuatro categorías y en función de cada una de ellas, se determinará el margen preferencial, que oscila entre el 15% y 100%. Este margen de preferencias está ligado al arancel de Nación Más favorecida (NMF) que aplica la UE a las importaciones provenientes de terceros países.

El objetivo del SGP, es adaptarse a las nuevas condiciones creadas por los resultados de la Ronda de Uruguay y del esquema preferencial, a las diferencias crecientes de los niveles de desarrollo, resultado de los efectos globalizadores de la economía, buscando beneficiar a los países y sectores que más lo requieran.

⁵⁹ La cláusula de habilitación de la Ronda Tokio, estipula un tratamiento preferente a ciertos países por la derogación de la cláusula de la nación más favorecida. Incorpora a las cláusulas preferenciales a la mayoría de los países, principalmente en vías de desarrollo.

2.2.4 Relaciones UE-EFTA, EL EEE

La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés) surgió en 1960, con el propósito de lograr la construcción de una zona de libre comercio independiente de la CEE. Sus países fundadores fueron Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Finlandia⁶⁰.

Las relaciones formales entre la UE y la EFTA se iniciaron en 1973 gracias a un acuerdo bilateral firmado con la Comunidad, mediante el cual fueron abolidas las tarifas aduaneras y las restricciones comerciales para los productos industriales y para algunos productos agrícolas.

Las discusiones habían comenzado en 1989 cuando surgió la inquietud de crear entre la Unión Europea y la EFTA un Espacio Económico Europeo (EEE). Se crearon cinco grupos de negociación: libertad de circulación de bienes, personas, de servicios y de capitales, política horizontal e instituciones comunes.

El EEE entró en vigor el 1º de enero de 1994 y tiene como objetivos:

- ❖ Asociar a los países de la EFTA a la creación de un mercado único europeo.
- ❖ Ampliar a los países de la EFTA las políticas comunitarias (Transportes, investigación y desarrollo tecnológico, agricultura, pesca, medio ambiente, ayudas estatales, protección al consumidor, formación y educación, propiedad intelectual, energía, etc.).
- ❖ Realizar esfuerzos conjuntos para reducir el alto nivel de desempleo.

60 Los países fundadores fueron Austria, Dinamarca, Noruega, Suiza y Finlandia.

❖ Incrementar las consultas en relación con el sistema comercial y multilateral.

Están excluidas de este acuerdo de carácter económico las políticas agrícola, pesquera, comercial, política exterior y de seguridad común, y el control de las fronteras de la UE.

Juntas, la EFTA y la UE forman el mayor mercado integrado del planeta. Ahora, el EEE constituye la forma más cerrada posible de asociación, la más cercana participación para la membresía total de la UE.

2.2.5 Relaciones UE Y Europa Central y Oriental

Las relaciones de la CE y Europa Central y Oriental (PECO) eran muy restringidas. Anteriormente, estas naciones con economías de planificación centralizada y de comercio de Estado, se agrupaban en el Comité de Asistencia Económica Mutua (CAEM o COMECON) que era un mecanismo de la comunidad europea de coordinación económica y comercial.

A pesar de este mecanismo, los países de Europa Central y Oriental tuvieron relaciones económicas muy limitadas con la Comunidad Europea, hasta la caída del muro de Berlín. Tras la caída del muro de Berlín en 1989, la CE transformó sus relaciones con los países de Europa Central y Oriental ya que la desestabilización, económica, política y social de estos países podía afectar al resto del continente europeo.

Con el fin de crear una zona de libre comercio la UE firma una serie de acuerdos a principios de los años noventa con los países integrantes del PECO, como los de asociación suscritos con Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaca en 1991

Esta zona de libre comercio comprende un plazo de 10 años y abre la posibilidad de que exista cooperación industrial, científica, financiera y medioambiental. También se suscribieron el convenio con Rumania y Bulgaria en 1993 y el acuerdo de libre comercio con Estonia, Lituania y Letonia en 1995.

También los países del G-24 integrado por los entonces Doce de la Comunidad Europea; los países de lo que se denominó EFTA; Estados Unidos; Canadá; Japón; Nueva Zelanda; Australia; y, Turquía. El G-24 crearon un programa de ayuda a Polonia y Hungría y a lo largo de los años noventa se extendió a otros países de la PECO⁶¹, con el fin de contribuir a su desarrollo. Con tal propósito también se creó el BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo).

El principal programa de asistencia técnica de la Unión a los PECO para el periodo 1990-1995 fue el PHARE⁶², inicialmente concebido como un programa de asistencia técnica, el cual ha pasado a desempeñar las labores de apoyo de la estrategia previa a la adhesión en calidad de programa de ajuste estructural.

En la actualidad diez países PECO, iniciaron su proceso de adhesión a la Unión Europea: Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa y Rumania.

2.2.6 Unión Europea y Países del Mediterráneo

Desde 1963, se han venido suscribiendo diversos acuerdos entre algunos países del Mediterráneo con la Unión Europea. En 1992, en la Cumbre de Lisboa, surgió la intención europea de celebrar un nuevo acuerdo denominado Europa-Magreb que abarca el libre comercio, la cooperación científica, económica y financiera, así

⁶¹ PECO = con los países de Europa Central y Oriental

⁶² PHARE es un programa de ayuda a la reconstrucción económica de Polonia y Hungría

como el diálogo político y cultural. Y en noviembre de 1995, se suscribió en Barcelona una Declaración para estrechar la cooperación política, financiera, al desarrollo y el fomento a las inversiones. Las características comunes entre los acuerdos que se han firmado con este grupo de países son la concesión del ingreso libre de derechos de aduana para los productos industriales de los países del Mediterráneo, con excepción de algunos productos y bienes sensibles especialmente los textiles. Se destaca que la oferta exportable industrial de estos países es relativamente reducida.

En el aspecto sector agrícola, las preferencias arancelarias se limitan a periodos fuera de temporada o están sometidas a aranceles estacionales y restricciones cuantitativas, lo cual constituye limitaciones preferenciales por parte de la unión, para los países mediterráneos.

El 1º de enero de 1996 se creó una unión aduanera con Turquía, lo cual implica la total liberación al comercio y la adopción del arancel aduanero común de la Unión, las normas de la Unión en materia de ayudas estatales, cooperación y comercio. En 1997 entró en vigor la unión aduanera con Chipre. Además, se constituyeron acuerdos de cooperación comercial industrial, técnica y financiera con Argelia, Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Jordania, Líbano y Siria. Y a más tardar para el año 2010 se prevee crear una zona de libre comercio con Malta.

La Unión se comprometió a donar 500 millones de euros en el periodo 1994-1998 a la Organización para la Liberación de Palestina. También apoyó a El Cairo e Israel para la rehabilitación de infraestructuras, para generar empleo y para fortalecer programas de educación y formación.

Muchos de los problemas de los países del Mediterráneo afectan directamente a la Unión Europea, dada su posible influencia en la seguridad de la región y la presión migratoria que ejercen sobre la comunidad.

Malta y Chipre ya iniciaron su proceso de adhesión a la Unión Europea.

2.2.7 Unión Europea y Asia

Los países de Asia tienen suscritos acuerdos de cooperación con la UE pero son de carácter no preferencial. Los acuerdos se orientan a los sectores de energía, ciencia y tecnología, cooperación comercial, económica y desarrollo. Las preferencias que llegan a tener están reguladas bajo el marco del Sistema Generalizado de Preferencias.

En 1995, la UE firmó un acuerdo de cooperación con Vietnam y se negoció otro acuerdo marco de comercio y cooperación con Corea cuyo objetivo es el de fomentar las relaciones económicas, el intercambio de infraestructura e inversión, beneficiosas para ambas partes. A finales de ese mismo año, el Consejo de Ministros de la Unión Europea elaboró un documento cuyo objeto se centró en una integración gradual de China en la economía mundial junto con el fomento de la democracia basados en el gobierno de la ley y el respeto de los derechos humanos. Es de señalarse que con anterioridad se había firmado con este país un marco legal para las relaciones de comercio, cooperación y desarrollo. Países miembros de la ASEAN⁶³, mantienen relaciones de cooperación con la Unión Europea desde 1980.

La cooperación entre la Unión y Japón en la actualidad abarca una vasta gama de sectores, incluyendo la ciencia y tecnología, la política de competencia, la ayuda al

desarrollo, la política ambiental, la política industrial, los asuntos macroeconómicos y financieros y los transportes. La Comisión ha puesto en marcha un programa de promoción de las exportaciones denominado Gateway the Japan, que complementa las actividades de promoción de las exportaciones de los Estados miembros.

2.2.8 Unión Europea y América Latina

Debido a que los vínculos de comercio entre estos países y Europa son por lo general de escasa importancia y a que la UE parece dispuesta a apoyar los diferentes procesos de integración emprendidos en Latinoamérica, adquieren un nuevo enfoque las relaciones tradicionalmente marginadas. Es así que el 23 de septiembre de 1987 se inicia el diálogo con el Grupo del Río (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Uruguay, Ecuador, Colombia, México, Paraguay, Perú y Venezuela), que culminaría con las conferencias de Roma y Luxemburgo (1991). Gracias a ello, la UE cuenta con un interlocutor para el conjunto de la región, puesto que el Grupo de Río reúne a la mayor parte de las naciones latinoamericanas (con excepción del área centroamericana).

Los países centroamericanos constituidos en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) son Costa Rica, el Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, quienes se beneficiaron de las nuevas orientaciones de política exterior europea, para sus países no preferenciales. En 1984, se inició el diálogo San José con el propósito de apoyar los procesos de paz y democratización de los países centroamericanos, como paso previo al estímulo de sus iniciativas de integración regional y a la apertura de medidas específicas en el ámbito de la cooperación comercial y la ayuda técnica y financiera al desarrollo.

La ASEAN la constituyen países como Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Surese

Con los países que integran el Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) la UE inicia sus relaciones bilaterales a finales de los años setenta, cuyas medidas de estímulo a las exportaciones destinadas a la UE han servido como apoyo a la lucha contra el narcotráfico.

El Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) y la UE firmaron el 15 de diciembre de 1995 el Acuerdo Macro de Cooperación Interregional, el cual tiene tres componentes: cooperación política avanzada de región a región con mecanismos de consulta, liberación progresiva y recíproca del comercio, y fortalecimiento de la cooperación, incluyendo la promoción de inversiones.

Con México la Unión Europea firmó el Tratado de Libre Comercio en Lisboa, Portugal, hasta marzo 23 del año 2000, debido a severas limitaciones, las cuales se detallan en el siguiente capítulo.

2.2.9 La Unión Europea y Estados Unidos

Los principios de la cooperación UE-EU están contenidos en la Declaración Transatlántica, establecida el 4 de abril de 1949, 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 abierta y de la política.

La Unión Europea y Estados Unidos son los países que de alguna manera han participado y competido para financiar los costos del desarrollo de los países en vías de desarrollo, organizar la defensa militar, el desarrollo político y económico mundial. Apoyan la reconstrucción de los países ex-socialistas y la paz en la ex Yugoslavia. Además ambos dicen compartir el interés en temas comunes como

de Asia, Vietnam, Laos, Camboya y Myanmar

China, Medio Oriente y la promoción de la democracia y los derechos humanos en el mundo.

En materia de reglamentación del uso de la energía nuclear y en los temas científicos y tecnológicos se han suscrito acuerdos formalizados en tratados de cooperación renovable- como el que regula la protección de la propiedad intelectual.

2.3 Cláusula democrática

La Unión Europea considera que la falta de democracia y las masivas violaciones de derechos humanos en el mundo son una causa fundamental de los numerosos conflictos o crisis humanitarias. Esta afirmación proviene de la aceptación de que la soberanía nacional no faculta a un país para cometer violaciones contra los derechos humanos y atentar contra las libertades fundamentales.

El compromiso de la CE es desde su inicio el respeto de los derechos humanos y la democracia en pro de un desarrollo justo y equilibrado, mediante la inclusión en los acuerdos internacionales de la "cláusula democrática", la que, ha de insertarse en la evolución de la propia Comunidad hacia una entidad política, lo cual ha conducido a una implicación creciente de la misma en las instancias internacionales y regionales en favor del respeto de los derechos humanos.

En julio de 1986 se produce una Declaración sobre los derechos humanos realizada por los Ministros de Asuntos Exteriores de los Estados miembros de la Comunidad, al comprobar la alarmante violación de los derechos humanos en el mundo, lo cual se traduce en hambre, pobreza, enfermedades, falta de perspectiva y, por tanto, de desarrollo. Así, en el seno de la Cooperación Política

Europea⁶⁴ (CPE), se anunció que en las relaciones con los Estados no miembros y en la administración de la ayuda, se tendría en cuenta especialmente el respeto de los derechos fundamentales, ya que, sin ello, juzgaban como imposible instaurar de forma duradera el desarrollo.⁶⁵

El nacimiento de la "cláusula democrática" se inserta en la búsqueda por dar cierta congruencia a la acción exterior más allá de las simples palabras. El IV Convenio de Lomé, firmado en diciembre de 1989, es un buen ejemplo al respecto, ya que en su artículo 5º, existe un compromiso visible en favor de los derechos humanos en las relaciones con terceros países.

De igual manera se incluye la "cláusula democrática" en el Reglamento (CEE) Nº443/92 del Consejo de 25 de febrero de 1992, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia; en el Reglamento (EURATOM, CEE) Nº 2053/53 del Consejo de 19 de julio de 1993 relativo a la concesión de una asistencia técnica a los Estados Independientes de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y a Mongolia (TACIS); y en el Reglamento (CE) Nº 1488/96 del Consejo de 23 de julio de 1996 relativo a las medidas de acompañamiento financieras y técnicas (MEDA) de las reformas de las estructuras económicas y sociales en el marco de la colaboración euromediterránea, es decir, que la ayuda proporcionada por la UE queda condicionada a la real aplicación de estos principios y a los derechos humanos.

⁶⁴ Es un mecanismo de política exterior comunitaria

⁶⁵ Declaración de los Ministros de Asuntos Exteriores de la Comunidad Europea reunidos en el marco de la CPE y del Consejo sobre los derechos humanos de 21 de julio de 1986, Bol. CE 7/8-1986, p 103 por Moreno Fernández Almudena, "La Cláusula democrática en la acción exterior de la UE. Análisis de las relaciones entre la Política de Cooperación al desarrollo y la PESC en la activación de la cláusula democrática", Universidad Complutense de Madrid, España, 11 nov. 1996, en <http://www.uco.es/nte/EUDC/avances.htm>

La Resolución del Consejo de 28 del noviembre de 1991 determina de una manera pormenorizada lo que se considera cláusula democrática. "Es un instrumento que insertado en los acuerdos de cooperación con terceros países, permite promocionar y defender los derechos humanos y las libertades fundamentales"¹⁶⁶. Con la misión de promocionar la defensa de los valores del individuo y de su desarrollo, el cumplimiento de la "cláusula democrática" permitiría aumentar a su versión positiva la ayuda a los países en vías de desarrollo y reducirla o suspenderla en su versión negativa.

La versión positiva, es decir, la posibilidad de incrementar la ayuda a los PVD en los que se haya producido una mejoría en el ámbito de los derechos humanos, es la que, según el Consejo, debe imperar. La misma Resolución expone los sectores en los que se debe centrar la actuación de la Comunidad. Con respecto a las zonas geoeconómicas con las que existen relaciones privilegiadas, las orientaciones generales se ven completadas por compromisos y prioridades adaptadas a situaciones concretas. Este es el caso del señalado en el Reglamento 443/92 que enuncia las bases de la cooperación con los países de América Latina. Así se estimula el enfoque positivo centrado, como afirma la comisión, en "los valores de intercambio, participación y estímulo. Hacen resaltar el carácter global de la transformación de la sociedad y la participación activa que ésta induce..."¹⁶⁷ Se consideran preferentes las acciones de consolidación del Estado de derecho (apoyo a las reformas de carácter institucional, fortalecimiento de la independencia del poder judicial, mejora del sistema penitenciario, promoción de la buena gestión pública), las acciones de apoyo al proceso de transición democrática (operaciones electorales mediante el envío de observadores, compra de material para las elecciones, elaboración de códigos electorales, censo de

¹⁶⁶ Idem

¹⁶⁷ Idem

electores y ello dentro del respeto del principio de neutralidad política), así como acciones encaminadas a fortalecer el papel de las ONG y otras instituciones para garantizar el carácter pluralista de la sociedad civil (apoyo a la participación de estas asociaciones locales de defensa de los derechos humanos, en los diferentes ámbitos del desarrollo, apoyo a la libertad de prensa y a la intensificación de los programas de educación cívica, tanto en las escuelas como a través de los medios de comunicación).

La versión negativa de la "cláusula democrática" supone la reacción de la Comunidad y de sus Estados miembros frente a las violaciones masivas de derechos humanos o interrupción de procesos democráticos que impiden el desarrollo y además ponen en peligro la paz y la seguridad internacionales. Las medidas a tomar como respuesta deberán estar sujetas a cada circunstancia. Atendiendo a una escala de graduación, éstas pueden ser: a) la gestión confidencial o pública; b) la modificación del contenido de los programas de cooperación o de los canales utilizados; c) la reducción de los programas de cooperación cultural, científica y técnica; d) el aplazamiento de la reunión de la Comisión mixta; e) la suspensión de los contactos bilaterales al más alto nivel; f) el aplazamiento de nuevos proyectos; g) la negativa a responder a las iniciativas del asociado; h) embargos comerciales; i) la suspensión de las ventas de armas, interrupción de la cooperación militar; y j) la suspensión de la cooperación. Ninguna de estas medidas, según establece el Consejo, deberá afectar a la población menos favorecida. A tal fin se dispone que se haga llegar a estos sectores por cauces no gubernamentales, como las ONG, la ayuda humanitaria y de emergencia.

La "cláusula democrática", sin embargo, no ha ido acompañada de una uniformidad en su apariencia formal e incluso de fondo. La constante evolución en la que se haya inserta la Europa comunitaria ha permitido una diversidad en

cuanto a "cláusulas". La inclusión de éstas depende en muchos casos del tipo de relaciones que se quiera mantener con el otro Estado en función de los intereses económicos o políticos existentes (así se presionará su inclusión en una mayor o menor medida) y, por supuesto, del grado de aceptabilidad que la misma tenga en la contraparte.

"Cláusula fundamento". Fue la primera manifestación práctica de la "cláusula democrática". Se recoge en el art. 5 del Convenio de Lomé, y su característica principal es la no-constitución de una base jurídica clara para suspender o denunciar un acuerdo en caso de violaciones graves de los derechos humanos o de una interrupción seria de un proceso democrático. Lo único que se dispone, a modo de declaración, es el gran valor que tienen los derechos humanos en la cooperación. La suspensión del Acuerdo con Ruanda o Haití, demuestran este "cierto valor". Su inconsistencia jurídica supuso que esta fórmula no fuera utilizada en ningún otro acuerdo e incluso que se reformara en 1995, siendo reemplazada por la "cláusula elemento esencial" (art. 5) complementada por la "cláusula búlgara"(art. 366 bis).

"Cláusula elemento esencial" A partir de junio de 1992 se introduce en algunos de los acuerdos otra fórmula consistente en definir los derechos humanos, principios democráticos y de Estado de derecho como elementos esenciales del acuerdo. Esta cláusula permite que se tomen en cuenta medidas positivas de fomento, al considerar a los derechos humanos como elemento esencial y como negativas, al apreciar que se ha infringido parte del contenido cardinal del acuerdo.

En éste último aspecto es donde la cláusula ha encontrado una gran dificultad práctica, puesto que, de acuerdo a lo estipulado en el art. 65 de la Convención de Viena, sobre derechos de los tratados del 23 de mayo de 1969, en caso de violación se deberá considerar un plazo suplementario para la búsqueda de una

solución amistosa y pacífica de las controversias. "A pesar de este obstáculo, no son pocos los acuerdos donde se ha incluido: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Mongolia, Macao, Países Centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), Pacto Andino (Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador), India, África del Sur, ASEAN (Indonesia, Malasia; Filipinas, Singapur, Tailandia y Brunei), Sri Lanka, Nepal, Vietnam e Israel. También se ha incluido en las directivas para la negociación del acuerdo con Egipto".⁶⁸

Con vistas a superar los inconvenientes de este tipo de cláusulas el Consejo, en su formación de Asuntos Generales de mayo de 1992 aprobó una declaración en la cual se indicaba que todos los acuerdos a celebrar con los Estados participantes de la Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE), incluirían un texto que complementaría la "cláusula elemento esencial", dotándola de una mayor agilidad en caso de presentarse situaciones que pudieran dar lugar a la suspensión del acuerdo. Esta cláusula complementaria presenta dos versiones, la "báltica" y la "búlgara":

"Cláusula báltica". Contiene de manera explícita un artículo de suspensión con efecto inmediato de la aplicación del acuerdo, total o parcialmente, en caso de una transgresión grave de las disposiciones esenciales: "...Las partes se reservan el derecho de suspender con efecto inmediato la aplicación del acuerdo en su totalidad o parcialmente en caso de menoscabar gravemente las disposiciones esenciales...".⁶⁹ Este tipo de cláusula que sólo recoge el caso extremo de suspensión inmediata sin consulta previa, ha sido incluido en los acuerdos con los

⁶⁸ Idem.

⁶⁹ Idem., el autor hace mención al Acuerdo entre la CEE y la República de Estonia concerniente al comercio y a la cooperación comercial y económica de 11 de mayo de 1992, DOCE Nº L 103/02, p. 11.

tres estados Bálticos de 1992 (Estonia, Letonia y Lituania), y con Albania y Eslovenia.

"Cláusula búlgara". Supone una cláusula general de no-ejecución que prevé medidas apropiadas en caso de incumplimiento de las obligaciones de las partes, con arreglo a un procedimiento de consultas previas, salvo en caso de especial urgencia. Mucho menos severa que la anterior, esta cláusula enuncia medidas de reconciliación que permiten en todo caso preservar, siempre que sea posible, el funcionamiento del acuerdo, siendo solamente posible la suspensión inmediata en caso de emergencia especial. Como ejemplo del contenido literal se encuentra en el Acuerdo Marco firmado con MERCOSUR en diciembre de 1995.

"La "cláusula búlgara" está incluida, además, en los acuerdos con Bulgaria, Rumania, Federación Rusa, Ucrania, Kirguizistán, Moldavia, República Checa, Eslovaquia, Kazajstán, Bielorrusia, Marruecos, Túnez, Corea del Sur, Nepal y en los nuevos Acuerdos de asociación firmados con los tres Estados Bálticos el 12 de junio de 1995."⁷⁰

Los fundamentos que infundieron su nacimiento parecen estar sometidos a las generalidades de la política y de los intercambios económicos.

La condicionalidad, supone, una protección sobre el emblema de defensa de los valores democráticos y de derechos humanos para el emisor.

Conclusión

En los años 60's México aplicó el modelo de sustitución de importaciones como parte central de su política de comercio exterior, el cual operó durante varios años. Sin embargo, agotó sus límites y no fué sustituido oportunamente por otro que atendiera las necesidades comerciales de la economía mexicana, de acuerdo con los nuevos compromisos y condiciones internacionales. En cambio; se instrumentó un modelo económico extremo al anterior, generándose una liberalización total, sin grados y sin ritmo.

El modelo de sustitución de importaciones no funcionó cabalmente porque, si bien nuestro país no puede aislarse del conjunto de sucesos internacionales, no cuenta con una planta productiva, eficiente y competitiva, para sustentar el desarrollo de la economía interna. Tampoco debe depender de un solo producto para su crecimiento económico y su relación con el mundo, como lo hizo con el petróleo, operando un modelo exportador, dependiente de acontecimientos externos. El modelo liberalizador, tampoco ha resuelto el problema de México, debido a que sus relaciones económicas con otros países, se basan casi en su totalidad y por mucho tiempo, en la exportación de insumos y bienes primarios y en la dependencia del exterior de productos industrializados.

Bajo este nuevo modelo liberalizador de la economía mexicana se ha intentado diversificar nuestras relaciones económicas con otros países. Por ello, la lógica gubernamental mexicana ha ido construyendo el camino para firmar diversos tipos de relaciones económicas con varios países; sin embargo, el nuevo modelo implementado desde el gobierno de Miguel de la Madrid, ha concentrado aún más nuestras relaciones comerciales y ha adquirido la dependencia externa.

Este fenómeno se ha dado, a pesar de que México ha firmado diversos tratados relativos a la cooperación, comercio y política como es el caso del Grupo de los Tres, los bilaterales suscritos con Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Israel, con el Triángulo del Norte, AELC, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y el Tratado de Libre Comercio signado con el bloque de países europeos. Los últimos dos tratados son de gran importancia para nuestro país, al ser dos bloques que influyen altamente en el rumbo de la economía mundial al integrarse por países con un alto desarrollo económico. Sin embargo, la experiencia hasta ahora del ejercicio del TLCAN, hace suponer mayores grados de dependencia de México, por sus asimetrías en su nivel de desarrollo con los demás países. Casualmente los suscritos para formar una zona de libre comercio, primero, México con dos países de alto desarrollo y segundo con un bloque de países desarrollados, con los cuales nuestro país no tiene posibilidades reales de competencia.

En el caso de la política comercial, la Unión Europea asume preferencias especiales con algunas regiones o países para el establecimiento de acuerdos, lo cual depende básicamente de su interés en una posible incorporación a la Unión, de países del EEE, del Mediterráneo, de Europa Central o del Este (PECO).

Para países de América Latina o de Asia se aplican casi las mismas preferencias arancelarias establecidas por el SGP y éstas se habían caracterizado por ubicarse en el último peldaño de las preferencias de la Comunidad Europea. Ahora, el interés europeo se ha reorientado a apoyar la integración de América Latina

Las otras relaciones, como la cooperación ya sea en tecnología o financiamiento, han estado prácticamente dirigidas a los países europeos en transición y en menor medida a otros grupos de países como los asiáticos o los americanos.

Un objetivo preferente de la PESC, en su componente de seguridad, consiste en contribuir al desarrollo y al respeto de los derechos humanos como motor de actuación en las relaciones internacionales.

Con todo, se tiene una proyección exterior diversificada en algunos aspectos de fondo, como es la defensa de los valores democráticos y derechos humanos, entendidos éstos como imprescindibles, tanto para el desarrollo, como para evitar la aparición de conflictos.

Los acuerdos de cooperación económica y comercial son, junto a los acuerdos de asociación, el campo de acción de la cláusula democrática.

La cláusula democrática es un mecanismo de "condicionalidad" que aplica la UE a terceros países que están interesados en establecer una relación comercial a fin de utilizarla como defensa y promoción de los derechos humanos, así como de los procesos democráticos.

El art. 228^a TCE se ha convertido en el instrumento de la cláusula democrática para la suspensión de ayudas en caso violaciones a los derechos humanos, pudiendo la Unión suspender total o parcialmente de un acuerdo de cooperación.

CAPÍTULO III

RELACIONES ECONÓMICAS
ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

CAPITULO III:
LAS RELACIONES ECONOMICAS
ENTRE MEXICO Y LA UE

La inauguración de las relaciones diplomáticas entre la CEE y México se establecieron con el gobierno del presidente Adolfo López Mateos, buscando estrechar los lazos en materia de cooperación. Sin embargo, estos intentos no trascendieron. Fue hasta mediados de los años setenta cuando estos esfuerzos se concretaron en un acuerdo de cooperación, debido al interés del gobierno del presidente Luis Echeverría por encontrar nuevos mercados mundiales y por su política orientada a establecer una red de acuerdos de cooperación no preferencial de primera generación, con los países de América Latina.

Las relaciones entre nuestro país y los países miembros de la UE han sido de escaso aprovechamiento y prácticamente se han enfocado a establecer y promover una cooperación comercial y económica en algunos sectores, la cual quedó enmarcada bajo estos acuerdos:

- ◊ Acuerdo de Comercio y Cooperación (1975).
- ◊ Acuerdo Marco de Cooperación (1991).
- ◊ Declaración Conjunta Solemne (1995)
- ◊ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México (2000).

3.1 Acuerdo de comercio y cooperación de 1975

El primer contacto formal con la UE entonces CE fue el Acuerdo de Comercio y Cooperación firmado el 16 de septiembre de 1975, en vigor durante 15 años. Este acuerdo fue muy similar a los acuerdos de primera generación firmados con

algunos países latinoamericanos como con Argentina, Brasil y Uruguay (1971-1974); sin embargo, por el hecho de contemplar la cooperación económica, se consideró como un acuerdo de segunda generación y fue en realidad el primer acuerdo en su género que la CE suscribió con un país latinoamericano. En él cada parte concedía a la otra el rango de nación más favorecida. Las preferencias quedaron restringidas sólo a cuotas arancelarias y otras barreras no arancelarias (BNA).

Los objetivos de este acuerdo se concentraron en:

- ❖ Lograr la expansión de los intercambios comerciales de manera equilibrada.
- ❖ Conceder el trato de nación más favorecida (NMF).
- ❖ Establecer una Comisión Mixta⁷¹ como mecanismo de diálogo institucionalizado.

I) Los principales proyectos de cooperación comercial fueron:

- a) La realización de un estudio para la creación de un centro para la distribución de productos mexicanos en Europa.*⁷²
- b) El mejoramiento del empaque y el intercambio de información estadística de comercio exterior.*

⁷¹ La Comisión Mixta, entre otras funciones tenía a) examinar las dificultades que puedan obstaculizar el crecimiento y la diversificación del intercambio comercial entre las Partes Contratantes, b) estudiar y establecer los medios para superar los obstáculos al intercambio, particularmente los no arancelarios y para-arancelarios existentes en diferentes sectores del comercio, c) Investigar los medios necesarios para favorecer, entre las Partes Contratantes, una mayor cooperación comercial y económica y susceptible de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial, etc. En Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericanas, Europa-América Latina (1976-1996), Madrid 1996.

Los (*) se refieren específicamente a que en el Acuerdo de 1974, estos proyectos no habían sido aprobados, porque estaban en proceso de ratificación tanto en el inciso a) como en el b)

II) Los principales proyectos en la promoción comercial:

- a) Fueron encaminados a la realización de diversas ferias, seminarios, misiones e intercambio de información al respecto, se realizaron acciones tendientes a la formación técnica de empresarios mexicanos.

Otras acciones:

- a) La incorporación de la fresa al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)⁷³.
- b) La realización de estudios para la promoción del aguacate, piña, marroquinería, cocos y cítricos.

En 1989, en una reunión de la Comisión Mixta, se aprobaron recursos para la aplicación de nuevos proyectos en materia de cooperación a sectores que no estaban contemplados en el acuerdo, los cuales fueron:

- ❖ La cooperación científico-técnica, que se basa en proyectos conjuntos entre instituciones mexicanas y los países de la CE, estancias post-doctorales de científicos mexicanos en Europa, programas de cooperación en salud y medicina.
- ❖ En materia de energía, el programa trianual para el ahorro y uso racional de la energía y el proyecto para el mejoramiento de la red de distribución de energía eléctrica en la península de Yucatán.

⁷³ El Sistema Generalizado de Preferencias fue establecido sobre una base autónoma el 1º de julio de 1971 por la Comunidad actuando de conformidad con la resolución no 21 (II) de la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo de 1968. En el anexo II del Acuerdo de Comercio y Cooperación de 1975, la Comunidad se comprometió a incluir

- ❖ En materia de telecomunicaciones se destinaron recursos para la normalización de telecomunicaciones terrestres y espaciales, la teleinformática y la telemática, los bancos y bases de datos en el dominio de las telecomunicaciones, el software y la propiedad intelectual, la televisión de alta definición e inversión y desarrollo en el dominio de las tecnologías de la información.
- ❖ En materia industrial, los principales proyectos en curso fueron el desarrollo de la industria del mueble, la realización de proyectos de estandarización y tecnología industrial, la promoción del buen funcionamiento del BC-NET⁷⁴, del Consejo Empresarial México-CEE⁷⁵ y del instrumento EC socios internacionales de inversión (EC International Investment Partners).
- ❖ En materia del medio ambiente se estableció un proyecto para el análisis del crecimiento urbano del Valle de Chalco, un seminario sobre ecología y energía en la Ciudad de Monterrey, un proyecto piloto para el mejoramiento ambiental de la misma,* así como la realización de estudios para las relaciones agua, suelo, producción vegetal y erosión en las zonas áridas.
- ❖ En materia de turismo se inició en noviembre de 1989 un proyecto regional de factibilidad del mundo maya.

nuevos productos y mejorar las condiciones de algunos de ellos, con el fin de ampliar y reforzar sus relaciones comerciales

⁷⁴ La BC-NET (por sus siglas en inglés Business Cooperation Network) es una red informativa de asesores europeos de empresas que trasmite oferta y demanda, así como detecta y promueve proyectos complementarios de información o de investigación para el desarrollo de empresas, en Delegación de la Comisión Europea en México, "La Unión Europea y México", Pp. 29, México, septiembre de 1995.

⁷⁵ A través del Consejo Empresarial México-CEE, es posible examinar los mecanismos para ampliar los flujos de inversión y transferencia europea, presentar y estudiar propuestas sobre posibles oportunidades de inversión y sugerencias concretas de cooperación en áreas tecnológicas, capacitación, marco legal y promoción de contactos entre los sectores empresariales de las partes. Iden, p. 29

- ❖ En materia agrícola se realizó una armonización de la reglamentación sanitaria de producción de carne, así como el intercambio de estadísticas agrícolas.
- ❖ En pesca inicia en 1983, un programa integral, un estudio de factibilidad para la promoción de la pesca marina y se analizan los términos de un sistema que permita ampliar la cooperación.
- ❖ La CE financió la construcción de un hospital después del sismo de 1985, como parte de la cooperación dirigida a las catástrofes.

3.2 Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.

En 1991 se firma un segundo acuerdo marco de cooperación, las negociaciones para este nuevo acuerdo duraron dos años. Es un acuerdo de los llamados de tercera generación⁷⁶. Incluye la cooperación económica con énfasis en la inversión, la transferencia tecnológica y de financiamiento, el desarrollo de la agroindustria, telecomunicaciones, protección al medio ambiente, energía y la cooperación en diversas áreas de servicios.

El texto final no introduce grandes cambios respecto al de 1975, debido a que retoma los elementos que se fueron incorporando en el pasado de manera formal.

Subraya además la importancia de la cooperación directa entre los agentes económicos. En especial se dirige a la pequeña y mediana empresa. El objetivo central pretendía reforzar y diversificar los vínculos económicos sobre bases

⁷⁶ Los acuerdos de tercera generación son los que firmó la CE con la mayor parte de los países o subregiones, donde extiende la cooperación económica y la cooperación al desarrollo. Se establece una Comisión Mixta para velar la ejecución del Acuerdo y abre la posibilidad de negociar con una cláusula exclusiva.

Se realizaría la transferencia y desarrollo de tecnología por medio de:

- ❖ La transferencia de nuevas tecnologías a través del intercambio de funcionarios y programas específicos.
- ❖ Fomento de la investigación tecnológica a través de la formación de recursos humanos, a través de la realización de seminarios, talleres, congresos y reuniones de trabajo.
- ❖ El intercambio de información sobre alta tecnología, en diversos ámbitos.
- ❖ El desarrollo de la inversión conjunta.

Ámbitos de cooperación:

- ❖ Desarrollo de la agroindustria
- ❖ Desarrollo forestal.
- ❖ Protección de selvas tropicales.
- ❖ Participación conjunta de los sectores privados pesqueros.
- ❖ Desarrollo de la pequeña y mediana industria minera, así como el ahorro y uso eficiente de la misma.
- ❖ Desarrollo de satélites, electrónica, televisión de alta definición, etc.
- ❖ La modernización del transporte aéreo, ferroviario y carretero.
- ❖ Promoción turística y desarrollo hotelero.
- ❖ Salud y pobreza extrema.
- ❖ Modernización de la sociedad por medio de actividades culturales y de información, así como la optimización del funcionamiento de la administración pública.

El ámbito comercial del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 fue tal vez más limitado que el de 1975. El único instrumento preferencial de que se benefició

México, en materia de reducción o eliminación de barreras, fue el Sistema Generalizado de Preferencias⁷⁸, ya que el trato de nación más favorecida por medio del acuerdo de 1991 fue redundante, por el hecho de que ya había sido establecido en la relación.

La cooperación económica tenía como principal rubro la promoción comercial, la cual se inscribía en cinco ejes:

- a) Encuentros empresariales que se celebran desde 1991 en sectores de la agroindustria, pesca, textil, automotriz, turismo, fármacos, plásticos, muebles, etc.
- b) El consejo empresarial México-UE se creó en 1989 el cual lo integran empresarios mexicanos y europeos de alto nivel, para asesorar al Gobierno Mexicano y al Consejo de la CE en los asuntos comerciales.
- c) La Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México (EUROCAM), creada en 1993, organiza seminarios y estudios sobre las oportunidades comerciales y de inversión.
- d) El Programa de Cooperación de Normas y Certificación (1992-1996), el cual pretendía mejorar la calidad de las exportaciones mexicanas a través de la Normalización.
- e) El Proyecto de Apoyo a las exportaciones mexicanas a la UE, que proporcionaba asistencia técnica para superar obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas, así como para conocer el mercado y las normas europeas de calidad.

Promoción a la inversión:

⁷⁸ El Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 se anexa la Declaración Unilateral de la Comunidad sobre el GSP.

a) Programa ECIP⁷⁹.

Hasta 1995, México fue el mayor beneficiario mundial de la UE entre los 53 países elegibles en este instrumento que contribuye al desarrollo, pues al estimular las inversiones europeas directas, fomentaba la transferencia de la tecnología y a su vez, facilitaba el acceso de las empresas mexicanas a los mercados internacionales, abarcaba todos los sectores y particularmente la agroindustria, textil, turismo y comunicaciones. Entre 1989 y 1995 fueron aprobados 109 proyectos, sumando un monto de financiamiento de 9,850 en miles de ECUS, es decir euros.

b) Eurocentros de cooperación empresarial, insertados en el programa AI-Invest.

Se han establecido en México cuatro Eurocentros que proporcionan asistencia directa a las empresas a través de BC-NET y actúan de ventanillas de ECIP. Estas actividades están orientadas a los sectores con mayor potencial de crecimiento y presencia de inversión europea (agroindustria, pesca, automotriz, farmacéutica, y de la construcción).

3.3 Declaración Solemne Conjunta del 2 de mayo de 1995.

México fundamentó su interés de firmar esta Declaración, ya que la estrategia de diversificación formaba parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de SECOFI. Las negociaciones comerciales externas eran un elemento esencial para diversificar las exportaciones, lograr que éstas crecieran a un ritmo del 20% anual, y aumentar la

⁷⁹ Las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organizaciones públicas o empresas individuales pueden acceder al apoyo financiero del programa ECIP (European Community Investment Partners por sus siglas en inglés) cuyos términos se codifican por medio de abreviaturas autorizadas como BNCI, BANCARD, SEDM, FONDO DEL ATLÁNTICO y BANCOMER, en Delve en el Comercio Europeo, "La UE y México", México, 1994, p. 96.

inversión extranjera. Esta política se basaba en la reciprocidad de acceso y el establecimiento de plazos de apertura, para que la industria mexicana pudiera adaptarse y elevar su competitividad.

La Unión Europea y sus Estados miembros no dejaron de lado su tradicional interés en el régimen regulatorio de la inversión extranjera. Así lo indican en los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI's)⁸⁰ firmados con España y Suiza en 1995⁸¹, y en 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, que involucra tanto a México como a los Estados Miembros de la Unión Europea.

El impulso de las nuevas relaciones las fomentaron Francia y después España. El 8 de febrero de 1995 la Comisión Europea en un comunicado al Consejo y al Parlamento Europeo, propuso la firma de un acuerdo con México análogo al propuesto para Mercosur⁸². Lo anterior dio como resultado que el 2 de mayo de ese mismo año se firmaron en París la Declaración Solemne entre México y la Unión Europea, proponiendo en ella un nuevo acuerdo.

⁸⁰ Los APPRI's son instrumentos de política económica que promueven la diversificación de los flujos de capital extranjero, brindan seguridad jurídica a los inversionistas, en particular a las pequeñas y medianas empresas, indemnizan en caso de expropiación y cuentan con mecanismos de solución de controversias, con la finalidad de conceder un trato recíproco que protege y brinda certidumbre a la inversión de ambas Partes.

⁸¹ Se firmó el 28 de junio de 1998 un APPRI entre México y Austria que entró en vigor el 26 de marzo de 2001 y el firmado con Suecia se aprobó por el Senado de la República el 4 de abril de 2001.

⁸² El acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea es el primero en el mundo en donde dos bloques manifiestan su voluntad de promover la convergencia de intereses para la creación de un área de libre comercio más amplia que la ya lograda con países vecinos. La primera fase del acuerdo consiste en establecer un grupo de trabajo conjunto para estudiar la armonización de las normas técnicas, las aranceles aduaneros y otros materias que faciliten el camino a la futura liberalización comercial.

Los tres pilares fundamentales de la Declaración Conjunta Solemne con México fueron:

- a) El diálogo político: Los acuerdos instituyen un diálogo político regular que acompañaba y consolidaba las relaciones. Dicho diálogo era de rango ministerial, abarcaba temas de interés común de carácter bilateral que se extendió a temas globales. Lo anterior, permitió que México y la Unión Europea concertarán posiciones en el marco de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC). También se estableció un mecanismo de consulta permanente en la Comisión Mixta.

- b) La liberación progresiva y recíproca de los intercambios. En este ámbito se encontró la principal novedad de estos acuerdos. A fin de fomentar el crecimiento y diversificación del comercio, se pretendió preparar la liberación progresiva y recíproca de los intercambios y generar las condiciones favorables a la creación de una asociación política y económica, de acuerdo a las normas de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos productos. El proceso de liberación tendría carácter gradual.

Con el objeto de preparar la liberación de los intercambios, se introdujeron ámbitos de cooperación que no aparecieron en los Acuerdos anteriores, como la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, las prácticas restrictivas de la competencia, las normas de origen, las salvaguardias, los regímenes aduaneros especiales, y las relaciones comerciales con terceros.

- c) La cooperación económica avanzada, sistematizaba y ordenaba los ámbitos de cooperación económica ya existentes.

En octubre de 1995, la Comisión definió las nuevas orientaciones generales para la cooperación comunitaria con América Latina, estableciendo los acuerdos de 4ª generación que pretendieron establecer una Asociación Política y Económica.

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 liberación comercial contenida en el Acuerdo. Estas divergencias afloraron en el Consejo de Asuntos Generales de 26 de febrero de 1996, donde 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 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, ya que dicha apertura podía perjudicar a los países ACP. Austria, por su parte, mostró su preocupación por las concesiones que aportaría a los asociados del TLCAN de México; Estados Unidos y Canadá.

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. En el Consejo de Asuntos Generales del 13 de mayo de 1996, teniendo en cuenta ese estudio, se logró un compromiso de respeto a las directrices de negociación. Pero debido a la oposición de Dinamarca, Francia, Holanda y Portugal, la meta era una Asociación Económica y Política basada en 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 fueron

conducidas, por parte de la Unión, por un Comité integrado por la Comisión y los Estados miembros, por ser competencia de éstos.

La aprobación del acuerdo sobre servicios requería la unanimidad, mientras que para el comercio de bienes se requería mayoría cualificada. Dado que México es parte de diversos acuerdos de libre comercio, el Comité negoció sobre normas de origen.

3.4 Nuevas relaciones: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea.

En octubre de 1996 se celebró un encuentro técnico previo al inicio de negociaciones formales para dar a conocer las respectivas posiciones de partida, donde se mostraron visibles divergencias en cuanto al método y el contenido del Acuerdo en materia de liberación comercial y en segundo lugar, respecto a la cláusula democrática.

Para México, el objetivo acordado en la Declaración Solemne de 1995 difería claramente de lo que estipulaban los acuerdos de cuarta generación, que señalaban etapas intermedias en la preparación del ámbito comercial, por lo que los negociadores de la parte mexicana decidieron no acelerar el comienzo del nuevo acuerdo. La Comisión por su parte advirtió a México, que la negociación no debía retrasarse, y porque pretendía obtener una firma rápida para un acuerdo marco, y dejar para después la liberalización comercial, debido a intereses programados para 1997, como el asunto de la moneda única (euro) y la ampliación de la UE al Este.

La crisis de legitimidad del sistema político mexicano, las violaciones a los derechos humanos y la impunidad con que actúan las autoridades habían realzado

la importancia de la cláusula democrática. El Parlamento Europeo (PE) mostró una especial preocupación por estos problemas; consideró que la apertura económica mexicana no había estado acompañada por la democratización de las estructuras del estado y del reparto redistributivo de la riqueza y del poder económico, ni se habían reducido las dinámicas de exclusión y la pobreza que afecta a amplias capas de población. Por lo anterior, se determinó la inclusión ineludible de la cláusula en el nuevo acuerdo, y que la vigencia de éste fuera condicionada a su estricta observancia. Aunque el Gobierno de México se opuso tajantemente, considerando que era un instrumento proteccionista de nuevo cuño, es necesario reconocer que no han sido superadas las condiciones para la no inclusión de la cláusula democrática.

En noviembre de 1996 México lanzó una nueva propuesta respecto al método de negociación y al contenido del futuro Acuerdo. La nueva fórmula aceptaba la negociación en las dos etapas propuestas 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 comenzaba treinta días después y culminaba con la firma del Acuerdo propiamente dicho. En relación a la cláusula democrática también hubo concesiones: México aceptaba su inclusión si se reconocía explícitamente su carácter recíproco y se renunciaba a una supervisión unilateral, acudiendo a negociar antes o al menos simultáneamente el acuerdo comercial.

Fue hasta marzo de 1998 cuando el Consejo admitió la posibilidad de firmar un Acuerdo Interino y la cláusula democrática conforme a la propuesta mexicana, la cual, además incluía un trato de excepción respecto a esta fórmula al aceptar una declaración unilateral de omisión a las políticas internas, invocando los principios constitucionales que rigen la política exterior de México, entre ellos la no intervención

Tres meses después tras sesiones intensas de negociación las partes lograron un acuerdo final que se concretó en tres documentos independientes pero relacionados entre sí:

- a) El Acuerdo Interino sobre Comercio y asuntos relacionados con el Comercio. Sentó las bases y las disciplinas para iniciar la negociación de una liberalización comercial en las áreas de competencia comunitaria, tales como comercio de bienes, compras de sector público y política de competencia. En él, se reproducen las disposiciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación en estas materias.
- b) La Declaración Conjunta en materia de servicios y propiedad intelectual⁸³. Estableció el fundamento para la negociación de los temas de responsabilidad de cada uno de los quince Estados miembros de la UE (servicios, movimientos de capital y pagos, y algunos aspectos de propiedad intelectual).
- c) El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, denominado Acuerdo Global se firmó el 8 de diciembre de 1997. Consta de 8 títulos; 60 artículos distribuidos en los títulos y un anexo relacionando a la protección de los datos de carácter personal referidos en el artículo 51.⁸⁴ Fue

⁸³ Se acordó una Declaración Conjunta en materia de servicios y propiedad intelectual, incluida en el Acta Final, la cual estipulaba la forma en que se negociaría la liberación en estos sectores.

⁸⁴ El artículo número 51 corresponde a las disposiciones finales del título VIII. Las Partes convienen en garantizar un grado elevado de protección respecto al tratamiento de los datos de carácter personal y de otra índole, de conformidad con los principios adoptados por los organismos internacionales competentes en la materia y por la Comunidad.

ratificado por los 15 Parlamentos de los países miembros de la UE, por parte del Senado Mexicano y por el Parlamento Europeo.

Es más amplio que los acuerdos de cuarta generación, que se limitan a establecer un marco para intensificar las relaciones.

Con el nuevo acuerdo desaparece la Comisión Mixta y se crea un Comité Conjunto que asistirá al Consejo Conjunto. Incluye campos de acción nuevos o que ya eran objeto de acciones conjuntas pero no se mencionaban en el Acuerdo anterior.

El Acuerdo también incluye una cláusula de seguridad nacional que establece que ninguna de las disposiciones será obstáculo para que cada una de las partes tome las medidas que considere esenciales, a fin de garantizar su seguridad en caso de tensión, conflicto internacional y ante disturbios o conflictos internos graves, excluyendo la liberación comercial al sector armamentos.

Consta de tres aspectos: el comercial, el político y el de cooperación.

3.4.1 El capítulo comercial

El aspecto comercial del Acuerdo es el que generó más interés en la opinión pública debido a que ofrece importantes oportunidades para los operadores económicos de ambas partes, en temas tales como acceso a sus respectivos mercados, creación de alianzas estratégicas y nuevas posibilidades de inversión, entre otras.

Por primera vez las partes decidieron otorgarse un tratamiento comercial preferencial, ya que su objetivo principal fue el de iniciar una liberalización

11. A tal efecto, las Partes tendrán en cuenta las notas contempladas en el Anexo 1 para

progresiva y recíproca de sus mercados de bienes y servicios; la creación del mecanismo institucional que tomará las decisiones concernientes a la liberación del intercambio de bienes y servicios y otros temas concernientes al comercio: el Consejo Conjunto⁸⁵.

En este contexto, se recrea el mayor marco para favorecer el desarrollo de los negocios entre estas partes, eliminando barreras comerciales y elementos de incertidumbre. La liberación establecida en el acuerdo se realizará dependiendo de la sensibilidad de algunos productos y sectores de conformidad con las normas que establece la OMC.

Por otra parte, también contempla las siguientes áreas:

- ❖ La supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a los movimientos de capital y pagos entre las Partes, incluida la inversión extranjera directa;
- ❖ La apertura de los mercados recíprocos de contratación pública (las compras de gobierno);
- ❖ La cooperación y coordinación en temas de competencia, con el fin de evitar distorsiones o restricciones que puedan afectar el comercio entre México y la UE. Además, la asistencia legal recíproca, consulta e intercambio de información a fin de asegurar la máxima transparencia para los operadores;

parte integrante del presente Acuerdo

⁸⁵ El Consejo Conjunto es el encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo. La presidencia de ésta será ejercida alternativamente, por un miembro del Consejo de la UE y un miembro del Gobierno Mexicano, de conformidad con las disposiciones que se establezcan en su reglamento interno. Estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo, como por ejemplo: el fijar los tiempos, las modalidades y, en su momento, para asociar la liberación comercial.

- ❖ La adopción de medidas para asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes, diseño industrial, etc.)
- ❖ El establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales relacionadas, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC.

Las causales que darán origen a la suspensión del acuerdo se encuentran plasmadas en su artículo 58.⁸⁶

a) Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.

El Acuerdo Interino sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio sirvió como un mecanismo de vía rápida de negociación del Acuerdo Global, el cual fue aprobado por las partes involucradas entrando en vigor el 1 de noviembre de 1998.

⁸⁶ El artículo 58 establece:

1. Las Partes adoptarán las medidas generales o específicas necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el Acuerdo.

Si una de las Partes considera que la otra ha incumplido alguna de las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo, podrán adoptar las medidas precautorias. Previamente, y excepto en casos de urgencia especial, deberá proporcionar al Consejo Conjunto toda la información útil que se considere necesaria para examinar en profundidad la situación, con el fin de buscar, en un plazo no mayor de 30 días, una solución aceptable para las Partes.

Se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del Presente Acuerdo. Dichas medidas se notificarán inmediatamente al Consejo Conjunto y serán objeto de consultas en el seno de dicho Consejo, si la otra Parte así lo solicita.

2. Las Partes acuerdan que se entenderá por casos de urgencia especial, término que figura en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento sustancial del Acuerdo por una de las Partes. Se considerará incumplimiento sustancial del Acuerdo:

- a) La denuncia del Acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional,
- b) El incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo 1.

3. Las Partes acuerdan que las medidas mencionadas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adopta una medida en caso de urgencia especial en aplicación del presente artículo, la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente de una reunión de las dos Partes en un plazo de 15 días. En el Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos, por una parte y los Estados Unidos Mexicanos por otra, (1998).

Este acuerdo interino contiene un programa de trabajo y estructura que requirió 9 rondas de negociación para presentar y consensar las ofertas en materia comercial. Las nueve rondas transcurrieron a lo largo de todo un año, de donde se desprendió un tratado que abarca once áreas temáticas, las cuales se enuncian de manera sintetizada.

b) El Tratado de Libre Comercio de México y la Unión Europea.

El Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (TLCUEM) está contenido en dos decisiones, la primera que es adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y, la segunda, adoptada por el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, cuyo nombre oficial es Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto; el cual esta constituido por 11 capítulos:

Acceso a mercados

Se establecieron las siguientes disciplinas para el comercio de bienes:

Restricciones cuantitativas.- se acordó eliminar recíprocamente toda prohibición y restricción a la importación y a la exportación (licencias de importación, de exportación, etc.).

Trato no discriminatorio.- cada socio otorgará a los productos provenientes de la otra parte, trato no menos favorable que el otorgado a los productos nacionales.

Excepciones generales.- se mantiene el derecho de imponer medidas que contravengan las disciplinas establecidas en el Tratado, siempre que éstas sean necesarias para la salud humana, animal o vegetal y para la conservación de los recursos naturales, entre otras, con la condición de que no constituyan obstáculos encubiertos al comercio. Estas excepciones están previstas en el artículo XX del GATT de 1994

Excepciones específicas.- se establecieron excepciones a las disciplinas en materia de trato no discriminatorio y restricciones cuantitativas, tal como las restricciones aplicables en México a la importación de ropa usada y de autos usados, entre otros.

El acceso a mercados quedó clasificado en tres grupos: productos industriales, productos agropecuarios y productos pesqueros.

Productos industriales.

El TLCUEM establece calendarios de desgravación distintos para los dos socios. Mientras que la UE concluirá la liberación el primero de enero de 2003, México lo hará hasta el 2007.

Productos industriales	
Desgravación arancelaria de la UE	Desgravación arancelaria de México
<ul style="list-style-type: none"> ❖ El 82% del comercio de productos industriales a la entrada en vigor del Tratado, el primero de julio de 2000. ❖ El 18% restante, en cuatro etapas iguales, la primera de ellas a la entrada en vigor del Tratado y las otras tres el primero de enero de cada año sucesivo para concluir la liberación el primero de enero de 2003. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El 47.6% del valor de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarán a la entrada en vigor del Tratado (1º de julio de 2000). ❖ El 5.1% en cuatro cortes anuales que concluirán el 1º de enero de 2003. ❖ El 5.6% en seis cortes anuales que concluirán el 1º de enero de 2005. ❖ El 41.7% restante en ocho cortes anuales que concluirán el 1º de enero de 2007.

Los principales productos de interés que se negociaron en el TLCUEM fueron los siguientes:

Para la UE: bebidas alcohólicas como los licores, whisky, cognac y ginebra (desgravación inmediata); vodka (desgravación inmediata si el valor es superior a 2.8 US/lit. Y el resto en el 2008); vinos y champagne (si el valor es superior a 5US/lit., se eliminará el arancel en el año 2003 y el resto en el año 2008); y brandy (2008). Productos de especialidad como paté de hígado de ganso (desgravación en el 2008). Aceite de oliva (se desgravará en el 2009).

Para México: Incluye la liberación parcial de productos de interés como el jugo de naranja concentrado, los aguacates y las flores cortadas, los cuales contarán con disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, así como aranceles y cupos a la exportación.

Productos agropecuarios

La desgravación arancelaria en este grupo de bienes quedó determinado por las siguientes categorías:

Productos agropecuarios

Desgravación arancelaria de la UE	Desgravación arancelaria de México
<ul style="list-style-type: none"> ❖ A la entrada en vigor del tratado el 1º de julio de 2000, eliminará los aranceles aplicables al 58.16% de las exportaciones mexicanas. ❖ Desgravación en cuatro cortes anuales, la UE lo hará para el 10.04% de las importaciones provenientes de México. ❖ Desgravación en nueve cortes anuales que concluirán el 1º de julio de 2008, la UE lo hará para el 5.3% de las importaciones provenientes de México. ❖ Desgravación en once cortes anuales que concluirán el 1º de julio de 2010, la UE eliminará los aranceles para el 0.64% de las importaciones provenientes de México. ❖ Se acordó el acceso preferencial a través de cuotas y ventanas estacionales para 21% de las importaciones europeas provenientes de México. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Para el 1º de julio de 2000, eliminará los aranceles aplicables al 27.64%. ❖ Desgravación en cuatro cortes anuales, México para el 10.26% de las exportaciones europeas. ❖ Desgravación en nueve cortes anuales que concluirán el 1º de julio de 2008, México lo hará para el 7.85% de las importaciones provenientes de la UE. ❖ Desgravación en once cortes anuales que concluirán el 1º de julio de 2010. La UE eliminará los aranceles para el 3.8% de las importaciones provenientes de la UE.

Se adiciona otra categoría de desgravación arancelaria para las partes involucradas en la firma del Tratado. Esta categoría es la "lista de espera"⁸⁷, donde están los productos de mayor sensibilidad para cada una de las partes.

Productos pesqueros

Productos pesqueros	
Desgravación arancelarias de la UE	Desgravación arancelaria de México
❖ Quedan desgravados un grupo de productos a la entrada en vigor el 1º de julio de 2000.	❖ Quedan desgravados un grupo de productos a la entrada en vigor el 1º de julio de 2000.
❖ La UE liberalizará para el año 2003, el 88% de las importaciones provenientes de México.	❖ México liberalizará para el año 2003, el 71.3% de las importaciones europeas.
❖ El resto se liberalizará para los años 2008 y 2010.	❖ Se establecieron cuotas con uso preferencial para un grupo de productos.

Reglas de origen

La determinación del contenido nacional de una mercancía esta íntimamente relacionada con la política industrial. El Estado como orientador del proceso productivo debe establecer una política industrial que se apoye en las normas que obligan a las empresas nacionales y extranjeras a producir con un importante porcentaje de contenido nacional.

⁸⁷ La cláusula que establece la lista de espera indica que las partes procuraran ampliar la cobertura del acuerdo después de tres años de la entrada en vigor del mismo, ya sea a través de la incorporación de nuevos productos, la ampliación de cuotas preferenciales o de preferencias pautadas.

El Gobierno Mexicano una regla de origen baja, debido a la desarticulación que prevalece en nuestro aparato productivo originado por una estrategia de industrialización hacia afuera.

El universo de reglas de origen específicas del Tratado está compuesto por más de un mil 200 reglas (incluidos los sectores agrícola e industrial).

Se estableció una sección con disciplinas generales, en la cual se definen los conceptos utilizados para determinar el origen de los productos y la metodología para calcular el valor agregado conjunto requerido.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

México y la UE reconocieron su derecho para aplicar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas, de los animales y los vegetales, siempre y cuando sean justificadas científicamente y no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Se comprometieron de conformidad a cumplir con los principios y obligaciones contenidas en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

Medidas relativas a la normalización

Las partes confirmaron sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), relativos a normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, lo que implica, entre otros, que las partes intensificarán la cooperación bilateral y trabajarán para intercambiar información sobre normas, reglamentos técnicos y procedimientos de

evaluación; celebrarán consultas bilaterales sobre barreras técnicas al comercio específicas; promoverán el uso de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad con los internacionales; y facilitarán la adopción de éstas con base también en requisitos internacionales.

Con referencia a este tema el Consejo Conjunto estableció un Comité Especial de Normas y Reglamentos Técnicos, el cual se reunirá una vez al año.

Salvaguardias

El capítulo de salvaguardias⁸⁸ establece que la única salvaguardia que se puede aplicar entre las Partes es la negociada al amparo de dicho instrumento, su invocación es casi inmediata, después de informar y acreditar ante el Comité Conjunto del TLCUE la justificación de la medida, y en todos los casos debe compensarse a la Parte afectada por la utilización de la salvaguardia, hecho inédito por lo que hace a las obligaciones comunitarias, quién en sus demás acuerdos comerciales puede utilizar este instrumento sin tener que compensar a su contraparte, especialmente si lo hace por un período breve.

Las medidas de salvaguardia no se podrán aplicar por periodos superiores a un año, y sólo en circunstancias excepcionales podrían llegar a durar hasta tres años. La Parte importadora deberá ofrecerle a la otra parte una compensación en forma de liberalización comercial que tenga efectos sustancialmente equivalentes. Si las partes no llegasen a ponerse de acuerdo sobre la compensación, la parte contra

⁸⁸ Las salvaguardias son un instrumento contenido en los acuerdos comerciales cuyo propósito es el de permitirles a las Partes establecer restricciones a la importación de mercancías para proteger a determinados sectores productivos de eventos imprevistos o inesperados, derivados de las medidas de liberalización comercial acordadas.

Se les conoce también como cláusulas de escape y se aplican cuando los productores de un producto de algunos sectores productivos con enfrentar un daño grave.

quien se aplique la salvaguardia podrá aplicar acciones arancelarias compensatorias proporcionales a la afectación sufrida.

Antes de proceder a aplicar una medida de este tipo, la parte importadora deberá informar al Comité Conjunto del TLC sobre el problema que enfrenta y proveerlo de las evidencias que justifiquen la toma de medidas. Dicho Comité, junto con la parte exportadora, deben buscar una solución satisfactoria dentro de un plazo de los 30 días posteriores a la remisión del asunto, transcurridos los cuales si no llegaran a encontrarla, la parte importadora podrá adoptar las medidas de salvaguardia.

Finalmente para casos de verdadera emergencia, la parte importadora puede imponer medidas precautorias de salvaguardia, debiendo informar de inmediato al Comité Conjunto y a la otra Parte.

Compras del sector público

En la sección de compras del sector público del TLCUEM, la UE extenderá a los proveedores mexicanos el tratamiento que le extiende a los 11 países signatarios del ACP. México, por su parte, dará a las empresas europeas un tratamiento similar al que otorga a otros socios en tratados de libre comercio como a los de el Tratado de América del Norte, del Grupo de los Tres, con Costa Rica, Bolivia o con Nicaragua

El TLCUEM establece compromisos en cuatro áreas principales relacionadas con las compras públicas: reglas para la realización de licitaciones; definición del universo de entidades públicas y sectores que estarán sujetos a estas disciplinas; y un órgano encargado de promover las oportunidades de negocios del sector.

Dentro de las reglas que se establecieron para otorgar transparencia a las compras que realicen las entidades cubiertas por este título, se establecen: el trato no discriminatorio; los requisitos de información que deben contener las invitaciones a participar y las bases de licitación; así como los principios que se aplicarán en la evaluación de las ofertas y la adjudicación de los respectivos contratos.

Competencia

El Tratado establece un mecanismo de cooperación en el campo de la competencia que persigue varios objetivos. El primero de ellos es impulsar la cooperación y coordinación técnica entre las autoridades a cargo de las políticas de competencia de México y la UE; así como proveer asistencia mutua que sea necesaria en cualquier área de competencia.

Adicionalmente, se busca eliminar las actividades contrarias a la competencia, recurriendo a la legislación apropiada, con objeto de evitar efectos negativos en el desarrollo económico y comercial de la relación bilateral; resolver cualquier diferencia sobre la aplicación de las respectivas legislaciones en la materia; y evitar o prevenir restricciones de competencia que puedan afectar el desarrollo del TLCUEM.

Comercio de servicios

Se les garantiza a los prestadores de servicios mexicanos las mismas condiciones que las otorgadas a los prestadores de servicios establecidos en la UE, y se les harán extensivos los beneficios que la UE concede a terceros países

En el TLCUEM se prevé que al tercer año de la entrada en vigor, los socios intercambien listas de compromisos con miras a negociar una apertura mayor en el sector.

Se negoció también un apartado sobre servicios financieros, que establece disciplinas en materia de acceso a los servicios bancarios, servicios de seguros, así como servicios financieros. En esta área, México y la UE también garantizan que ninguno de los países adopte una legislación más restrictiva, a las que actualmente mantiene en vigor.

Inversión y pagos relacionados⁸⁹

Las disposiciones de este título son aplicables a la inversión extranjera directa, la inversión inmobiliaria y las operaciones en valores, de conformidad con las definiciones y obligaciones de México y la UE establecidas en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Además, se establece el compromiso de implementar un mecanismo para promover la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar y difundir las oportunidades de negocios y la legislación correspondiente.

Propiedad Intelectual

Se establece un mecanismo de consulta entre los socios en estos temas y se crea un comité especial que atenderá los asuntos relativos a la adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual, con objeto de dar solución satisfactoria a las dificultades que puedan surgir.

⁸⁹ El 1º de marzo del presente año entra en vigor el Título de Inversión y P. Los Países Unidos del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

Solución de controversias

Se acordó un procedimiento ágil de solución de controversias que otorga certeza a los hombres de negocios, sobre las bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad. Así, el Tratado prevé un mecanismo de solución de diferencias entre los socios que busca prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o aplicación de las disposiciones del Tratado, o cuando un socio considere que una medida vigente resulta incompatible con las disposiciones del TLCUEM.

El procedimiento consta de dos etapas. La primera, es a través de consultas ante el Comité Conjunto, órgano encargado de la administración y supervisión del Tratado. La segunda consiste en el establecimiento de un grupo arbitral para determinar si existe alguna violación a las disposiciones establecidas en el TLCUEM.

3.4.2 Los otros dos capítulos

a) Político

La Declaración Conjunta de México y la Unión Europea sobre Diálogo Político se encuentra contenida en el Acta Final del Acuerdo, precisa que el diálogo político se efectuará por medio de contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y la UE incluida la Comisión Europea. El Diálogo se llevará a cabo a los más altos niveles. Asimismo, el Acta Final del Acuerdo incluye una Declaración Conjunta sobre Diálogo a nivel Parlamentario, en la cual se menciona que las Partes señalan la conveniencia de institucionalizar este diálogo, que se efectuará a través de contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México

El diálogo político está basado en la adhesión común de las Partes a la democracia y al respeto de los derechos humanos, así como en su voluntad de mantener la paz e instaurar un orden internacional equitativo y estable.

De forma más detallada, la cláusula democrática es un elemento esencial del Acuerdo Global y una parte constitutiva de todos los Acuerdos que la Unión Europea firma con terceros países.⁹⁰

b) Cooperación.

La cooperación del Acuerdo Global tiene como uno de sus objetivos renovar y dar un impulso nuevo al capítulo de cooperación, la cual había sido el centro de los pasados acuerdos firmados, por lo que este acuerdo amplía el espectro de la cooperación a los 27 ámbitos, entre los que se encuentran: el industrial, el de pequeña y mediana empresa, el de aduanas, el de turismo, el agropecuario, el minero, el de energía, el de formación y educación, el de lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos, el de medio ambiente y recursos naturales, el de protección al consumidor, el de derechos humanos y democracia y el de refugiados.

Incluye una cláusula evolutiva, que permite a las Partes, mediante consentimiento mutuo, aumentar los niveles de cooperación en sectores no contemplados en éste.

La cooperación puede ser desde el simple intercambio de información o asistencia técnica, hasta el financiamiento de grandes programas con finalidades específicas

⁹⁰ "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 externas e

Por ejemplo, se considera la cooperación regional que prevé la posibilidad de desarrollar acciones conjuntas UE-Mex hacia terceros países, (Centroamérica y el Caribe), con el objetivo de promover el comercio y el desarrollo de la infraestructura de comunicación intrarregional, fomentar la cooperación regional sobre temas medioambientales y de inversión científica y tecnológica y promover el mejoramiento de los niveles de vida de la población en condiciones de pobreza.

3.5 Balance Económico

Como una manera de respaldar y hacer más completo el estudio de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, se analizan las estadísticas referentes a la relación económica.

Este apartado se divide en dos subapartados que comprenden los análisis económicos de los periodos de estudio (1975-1989) y (1990-1998), los cuales se dividieron con la finalidad de que se aborden de manera precisa la evolución de las relaciones económicas de México y la Unión Europea como son las exportaciones, importaciones, comercio total, balanza comercial y de una manera somera la cooperación.

Para verificar las cifras contempladas en los análisis económicos se requiere consultar el anexo estadístico de esta tesis.

3.5.1 Análisis económico (1975-1989).

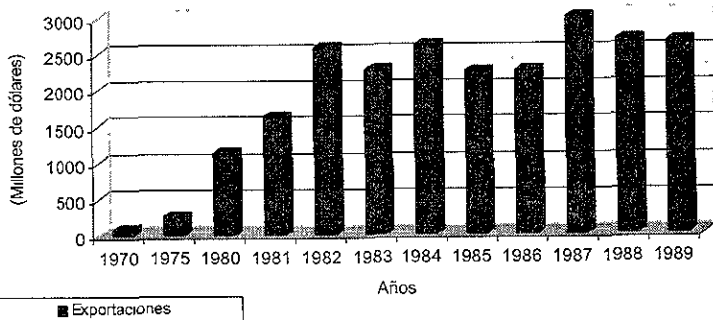
Durante la década de los setenta el comercio entre México y los países que constituían la Comunidad presentó niveles relativamente bajos, con saldos negativos para la balanza comercial mexicana. Dentro del comercio total de México la Unión Europea representó en 1980 el 10.35%, mientras que Estados Unidos representó para ese mismo año el 63.05 por ciento.

El comercio con el bloque europeo arrojó en 1975 un déficit de 834 millones de dólares. Para 1980 se produjo un fuerte crecimiento del comercio basado en el petróleo importado por la CEE, pero México no logró pasar a la posición superavitaria presentando en ese año, un déficit de 1194 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas pasaron de 258 millones de dólares en 1975 a 1,124 millones de dólares en 1980 y las exportaciones de la comunidad europea pasaron de 1,092 millones de dólares a 2,318 millones de dólares (ver cuadros 6, 11 y 16 del anexo).

Para todo el sexenio del presidente López Portillo la balanza comercial de México fue desfavorable, debido principalmente al incremento acelerado de las importaciones, generado por las crecientes necesidades de un país en vías de industrialización.

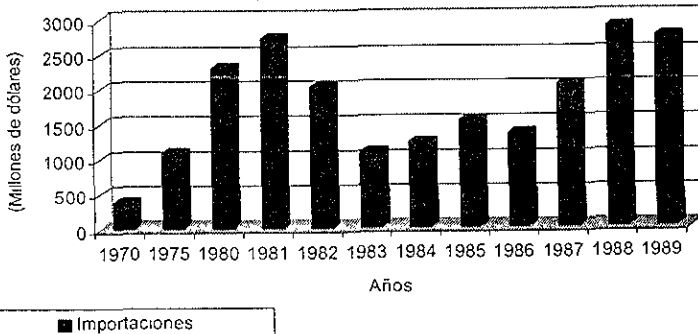
En 1980 las exportaciones de México a la CEE se incrementaron sustancialmente con respecto a 1975, para ser precisos en un 335.7%, aunque el déficit persistió en 1,194 y 1,109 millones de dólares para 1980 y 1981 respectivamente.

Grafico 1
Exportaciones de México a la CEE, CE
(Millones de dólares)



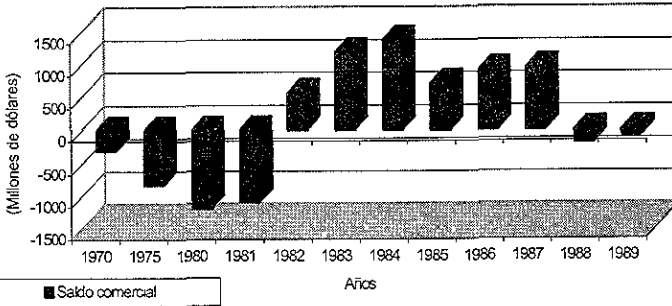
FUENTE: Elaboración propia, datos del cuadro 6 del anexo.

Grafico 2
Importaciones de la CEE, CE
(Millones de dólares)



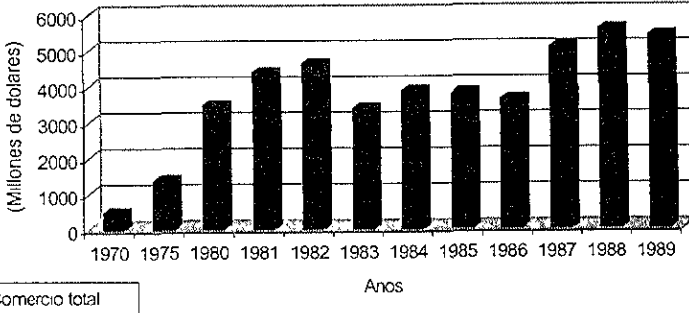
FUENTE. Elaboración propia, datos del cuadro 11 del anexo

Grafico 3
Balanza Comercial de México con la CEE, CE
(Millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia, datos del cuadro 16 del anexo

Grafico 4
Comercio total de México y CEE-CE
(Millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia, datos del cuadro 18 del anexo

Los principales productos exportados de México a la UE de 1977-1979 fueron los alimentos con 31% en 1977, 24.67% en 1978 y el 27.8% en 1979; las manufacturas básicas con 22.38% en 1977, 17.85 en 1978 y 19.96% en 1979; las materias primas con el 16.55% en 1977, 13.39% en 1978 y 13.68% en 1979; sin olvidar la importancia que cobró la maquinaria y material de transporte en 1978 y el siguiente año (cuadro 10).

Las exportaciones menos demandadas fueron los combustibles con 0.21%, 0.26%, y 0.22 respectivamente. Sin embargo, esta tendencia cambió considerablemente a partir de los años ochenta ya que las exportaciones de combustibles donde se contempla al petróleo pasó a representar el 41.94% en 1980, el 71.48% en 1981 y el 77.06% para 1982. Tendencia que prevaleció hasta la siguiente década.

Por otro lado, los principales productos demandados por México fueron la maquinaria y material de transporte ya que en 1977 representaron 57.04%, 49.72% en 1978 y el 58.87% en 1979. Aquellos productos importados con menor demanda fueron los aceites, grasa y ceras, así como los combustibles durante el mismo periodo (cuadro 15).

En 1982 se observa un cambio en la tendencia del saldo de las relaciones comerciales, como resultado del proceso de reformas y ajustes a la economía mexicana, representando sus exportaciones un valor de 2,586 millones de dólares y sus importaciones 2,022 millones de dólares, lo cual arrojó un superávit comercial de 567 millones de dólares, tendencia que se mantuvo creciente hasta 1984, cuando la balanza comercial registra un histórico superávit comercial de 1,380 millones de dólares

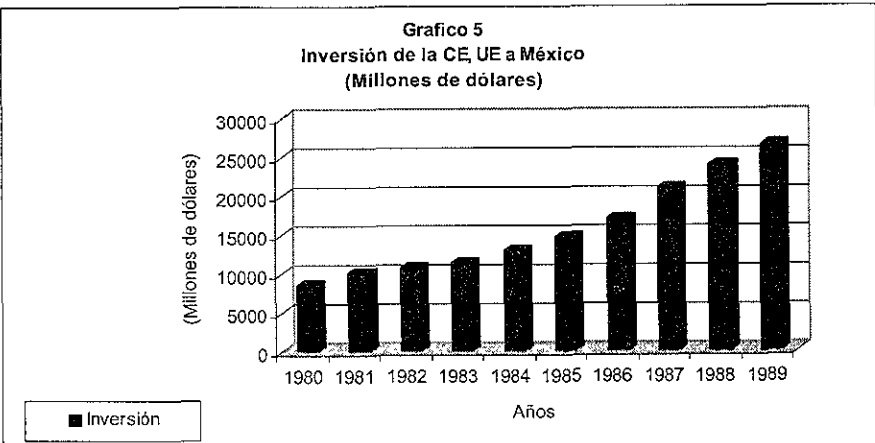
Este cambio se debió al incremento de las exportaciones mexicanas a la Comunidad registrando para 1982 una tasa anual de crecimiento de 59.2% y sobre todo a la caída espectacular de las importaciones procedentes del bloque europeo que registraron una tasa anual decreciente de 26.1%, afectadas por las drásticas medidas de ajuste con las que México enfrentó la crisis. Otro factor de cambio fue la estructura diversificadora de las exportaciones mexicanas, disminuyendo la participación de las exportaciones petroleras e incrementándose las exportaciones manufactureras.

En el periodo 1982-1987 la relación comercial fue superavitaria, donde el mayor flujo de exportaciones mexicanas se destinó a países como Francia, Reino Unido y Alemania. Nuestras importaciones provinieron de Alemania, Francia y del Reino Unido.

Las relaciones más antiguas en el ámbito de la cooperación entre México y la UE se han desarrollado en los campos de la ciencia, la energía y la tecnología. La cooperación en el sector energético se inició en 1985, aunque la formalización de las actividades conjuntas se dio en 1988, al realizarse la 1ª Reunión de la Subcomisión Mixta de Cooperación Técnica y Científica establecida en el Acuerdo de 1975. Por su parte, la cooperación científica y tecnológica fue inaugurada en 1986 en conjunto con el CONACYT.

El análisis de las estadísticas de la cooperación arrojan lo siguiente, entre 1980 y 1984 la cooperación de la Comisión Europea a México ascendía a 1,430 miles de ECUS; entre 1985 y 1989 a 38,750 miles de ECUS. Este monto tan elevado se debió a que en la VII Reunión Comercial y de Cooperación Empresarial (1989), fueron ampliados los programas de cooperación que se habían implementado con anterioridad. (ver cuadro 22 del anexo)

Por otro lado, los flujos de inversión tuvieron tasas anuales de crecimiento mayores a 6.2% de 1980 a 1985, mostrando ligeros altibajos en su captación, pasando de 17,053 en 1986 a 20930 millones de dólares en 1987, con una tasa anual de crecimiento de 22.7%, la tasa más elevada del periodo 1980-1990, comportamiento que se explica por el efecto que mostró debido a su incorporación al GATT, (ver gráfico 5).



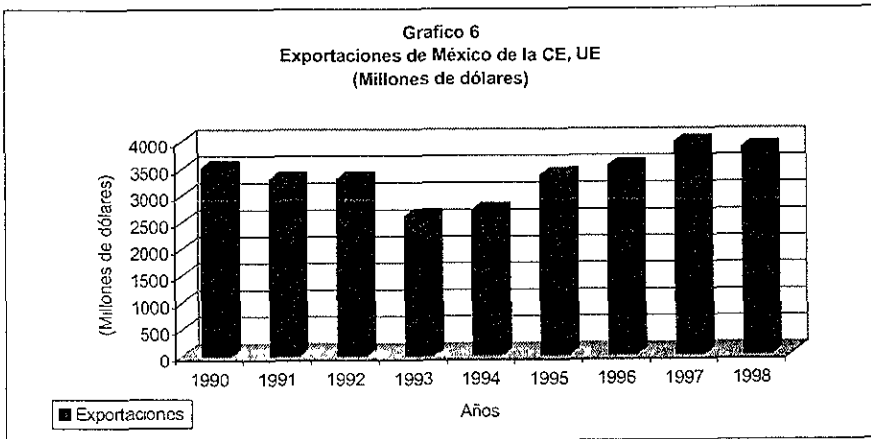
FUENTE: Elaboración propia, datos tomados del cuadro 20 del anexo.

5.2 Análisis económico 1990-2000.

durante este periodo, el comercio exterior de México continuó caracterizándose por la fuerte dependencia del mercado estadounidense, el cual representó en 1990 el 67.65%, en cambio la UE incrementó su participación en este mismo año a 12.25%, sin embargo, la participación de México en el comercio de la UE es muy pequeña debido a la preferencia por el comercio que realiza acorde a su sistema de preferencias donde México no es la principal prioridad, ni ahora que se ha suscrito el TLC

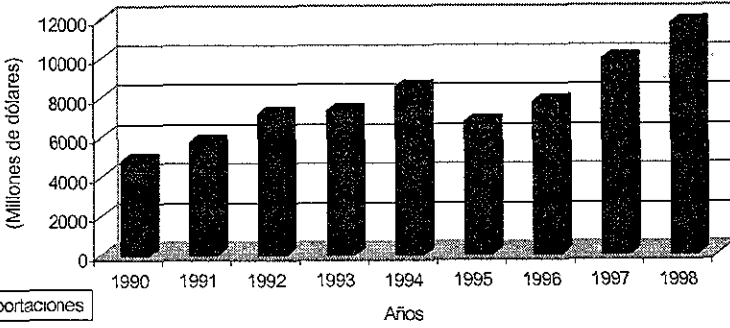
Entre 1990 y 1994 las asimetrías comerciales con la CE o UE y el patrón desequilibrado de los intercambios se acentuó. Las importaciones de la CE a México crecieron en promedio en este periodo un 15.59%, pasando de 4,772.7 millones de dólares en 1990 a 8495.0 millones de dólares en 1994. Las exportaciones mexicanas a la UE descendieron en un promedio anual en este periodo pasando de 35,13.6 millones de dólares a 2,704.2 millones de dólares. De este modo, el déficit mexicano con la CE alcanzaba en 1994 los 5,790.8 millones de dólares, contribuyendo a gestar la crisis de la balanza de pagos que se encuentra entre las principales causas que originaron la devaluación de diciembre de 1994.

El comercio total con este bloque pasó de 8286.4 en 1990 a 11191.1 millones de dólares, donde Alemania, España y Francia (30.4%, 20.6% y 16.7% respectivamente) se perfilaron entre los países miembros de la Comunidad, como los principales en mantener una relación comercial con México.



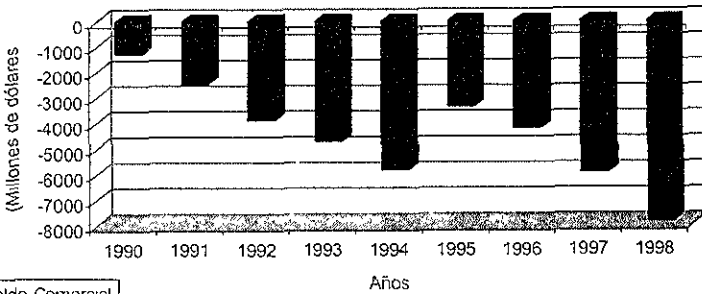
FUENTE. Elaboración propia, datos tomados del cuadro 23 del anexo

Grafico 7
Importaciones de México de la CE, UE
(Millones de dólares)



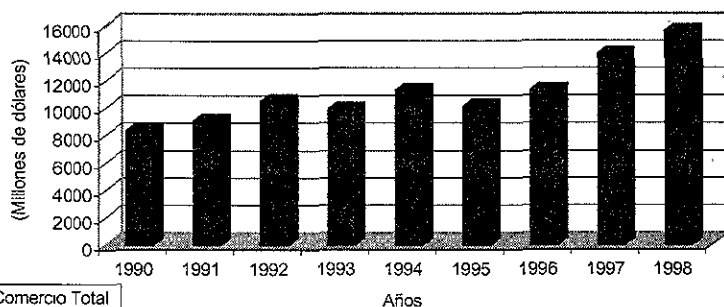
FUENTE: Elaboración propia, datos tomados del cuadro 28 del anexo.

Grafico 8
Balanza Comercial de México y la CE, UE
(Millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia, datos tomados del cuadro 33 del anexo.

Grafico 9
Comercio Total de México y la CE, UE
 (Millones de dólares)



FUENTE: Elaboración propia, datos tomados del cuadro 35 del anexo.

El comercio total de México y la UE, los principales productos exportados en 1990 siguieron siendo en la mitad de la década de los noventa los combustibles, aunque a partir del 1994 esta tendencia cambió en 1994 favoreciendo a la maquinaria y material de transporte con 28.64% en 1994, 26.42% en 1995 y 28.44% en 1996 seguidas por las manufacturas básicas con el 21.22% en 1995 y 23.31% en 1996, sustituyendo las exportaciones de combustibles en 16.46% en 1995 (cuadro 27).

Los productos exportables mexicanos de menor participación siguieron siendo los aceites, grasas y ceras.

Los principales productos importados de la UE no dejaron de ser los productos industriales: la maquinaria y el material de transporte con el 48.40% en 1990 y el 44.29% en 1997, tendencia que fue constante dentro del periodo 1990-1997, seguida por las manufacturas básicas y los productos químicos (cuadro 32).

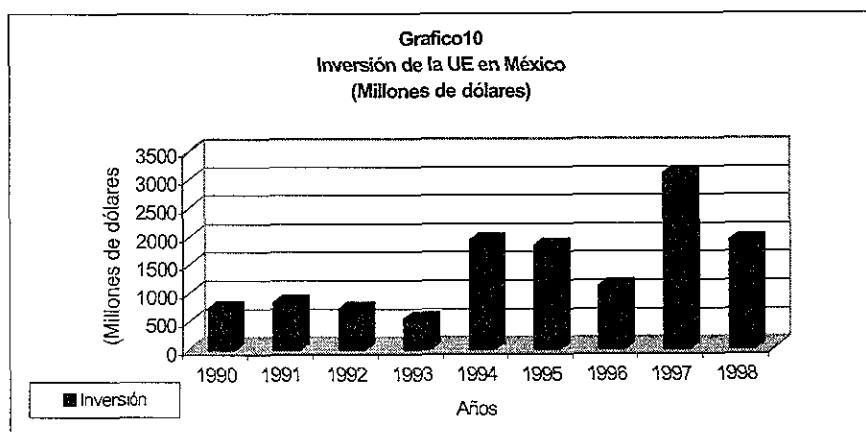
La desfavorable evolución de los intercambios con la CE-UE y el aumento del déficit en la relación obedecen entre 1990-1994, según la perspectiva mexicana, a causas muy diversas. Entre los factores que explican la caída de las exportaciones mexicanas se encuentran la menor demanda europea, consecuencia de la recesión de 1992-1994; la caída de los precios del petróleo; la sobrevaluación del peso; el desvío del comercio derivado del TLC; las barreras comerciales inducidas por la formación del MUE y especialmente las estrictas normas de calidad europea; la baja competitividad de los productos mexicanos, el atraso tecnológico y la escasa internacionalización de buena parte de la planta productiva mexicana; las preferencias concedidas por la UE a competidores del Pacto Andino y América Central y la desviación del comercio causada por las relaciones de asociación entre la UE y los países del Mediterráneo y sobre todo de Europa Central y Oriental.

Por otro lado, las causas que explican el rápido crecimiento de las exportaciones de la UE a México son: la mejor posición competitiva de los productos europeos – a la que no fueron ajenas las devaluaciones de 1993-; la apertura externa adoptada unilateralmente por México, tanto de bienes terminados y de capital, inducida por el TLCAN y por un tipo de cambio sobrevaluado.

El peso relativo de cada uno de estos factores, no obstante, es difícil de determinar, y fue objeto de controversia en el proceso de negociación del nuevo Acuerdo.

Tras la crisis financiera de diciembre de 1994, el comercio entre la UE y nuestro país 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 UE crecieran un 24 %, mientras que las importaciones cayeron un 20.9%. El déficit con la UE se redujo un 41.8%, situándose en 3368.4 millones de dólares.

con la crisis de la deuda, los flujos de inversión extranjera directa (IED) disminuyeron. Entre 1990 y 1995 se han dirigido 6,536.6 millones de dólares, ver gráfico 10.



FUENTE: Elaboración propia, datos tomados del cuadro 37 del anexo.

La reforma del marco regulador de la inversión extranjera y el programa de privatizaciones facilitaron la entrada del capital europeo a México. En 1993 se aprobó una nueva Ley de Inversiones Extranjeras, que elimina muchas restricciones aún vigentes en la reforma de 1989, aunque ciertos sectores – hidrocarburos, petroquímica básica, generación de electricidad, puertos y aeropuertos- quedan reservados para el Estado, y otros como los medios de comunicación, transporte interno, distribución de gas, quedaban total o parcialmente reservados para el capital nacional, sin olvidar que también su privilegiada posición geográfica, su pertenencia en acuerdos comerciales estratégicos como el TLCAN, G-3, Chile, Bolivia y Costa Rica, entre otros, su mercado laboral flexible, con costos menores al europeo, así como la firma de algunos APPRI's con Suecia, Suiza, Austria y España.

La expansión de los bancos españoles, particularmente en nuestro país como son los bancos Santander, Banco Central Hispano (BCH) y Banco Bilbao Vizcaya (BBV), ahora Bancomer-BBV; confirman que esta dinámica se mantendrá y ampliará en el largo plazo. Dicho sea de paso, esta tendencia a extranjerizar la banca es un fenómeno preocupante e injustificable, dado que las primeras 14 economías mundiales entre las cuales se encuentra México, no registran la tendencia.

Asimismo la reforma del sistema de pensiones mexicano ha constituido otro factor de atracción para los inversores europeos.

El TLCUEM es un aliciente adicional para los inversores de la Unión Europea conceptualizada en la política de privatizaciones que emprendió la política de comercio exterior de Salinas y profundizada por Zedillo.

Para 1999 se localizaron 4104 empresas con inversión proveniente de países de la Unión Europea (UE); que representaron el 22.6% del total de las sociedades con inversión foránea establecidas en el país.

El principal inversionista hasta 1999 fue España, que participaba en 1009 empresas (24.6%); Alemania, en 704 sociedades (17.2); Reino Unido, en 554 (13.5%); Holanda, en 511 (12.4%); Francia, en 497 (12.1%); Italia, en 442 (10.8%); y los otros nueve países miembros del bloque participaban en las 387 sociedades restantes (9.4%).

Las empresas con inversión proveniente de la UE se ubican principalmente en el sector servicios, que registró en 1999 36.7% del total; en la industria se encuentra el 32.6%, en comercio, 23.7%; en la construcción, 3.1%, en transportes y comunicaciones, 1.4% en el sector agropecuario, 1.1%, en minería

y extracción, 1.1% y en electricidad y agua, 0.3 por ciento. Tendencia también preocupante.

En el rubro de la cooperación, el sector privado ha sido el destinatario y a la vez el protagonista principal de la cooperación económica. En cambio se observó una total ausencia en otros ámbitos de la cooperación previstos en el Acuerdo de 1991 como en turismo, la administración y la reforma del estado.

Los otros dos ámbitos relevantes de cooperación económica de la Comisión Europea fueron la ciencia, la tecnología y la energía. La cooperación al desarrollo ha sido marginal y se ha destinado principalmente a los refugiados guatemaltecos la cual canaliza los recursos vía la Comisión Mexicana de Ayuda al Refugiado (COMAR) representando 10 miles de ECUS de 1990 a 1995, prevención de las taxocomonías de 229 miles de ECUS, la lucha contra el VIH/Sida de 460 miles de ECUS, acción en favor de los niños de la calle y planificación familiar, programa iniciado a partir de 1995.

Las acciones en materia de educación se han concentrado en torno al Programa Alfa (América Latina-Formación Académica), estableciendo un Instituto de Estudios de la Integración Europea (IEIE).

Las acciones en materia de medio ambiente han tenido poca importancia. La mayor parte de los fondos se ha destinado a la protección de los bosques, con la mejora del medio ambiente urbano en segundo plano, aportando la comunidad una cooperación de 2,855 miles de ECUS.

La Ayuda Humanitaria de la Comunidad Europea (ECHO) no comenzó con el lanzamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en el Estado de Chiapas, como lo presume el gobierno mexicano

Los programas de democratización y promoción de los derechos humanos fueron aplicados desde 1992, con la aportación de 80 miles de ECUS y 232 miles de ECUS para 1995 (cuadro 39).

Conclusión

Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, Acuerdo de Comercio y Cooperación; el Acuerdo denominado Marco de Cooperación de 1991; en 1995 se suscribe la Declaración Solemne y finalmente se logra el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación de donde se desprende el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) del año 2000.

El proceso, sin embargo, ha sido desfavorable para México, puesto que la economía mexicana ha tenido una participación bastante reducida en el intercambio comercial pero generalmente a favor de los países miembros de la UE.

Del comportamiento anterior, se deduce que el interés de Europa por México, no radica en los grandes flujos comerciales que se realicen con el TLC, sino que, la fundamentación de su propósito, se orienta por la ubicación geográfica y sus relaciones, las cuales son su pertenencia al TLCAN, su gran potencial de consumo interno (100 millones de habitantes), su aparente estabilidad económica, así como presencia ante los países latinoamericanos sobre todo por, la nueva política europea hacia los países de América Latina.

Durante el proceso, el acuerdo de 1975 se orientó principalmente a la cooperación económica en casi todos los rubros, tecnológica, científica, energética, de telecomunicaciones, industrial, medio ambiente, turismo y agrícola, entre otras.

El acuerdo Marco se redujo a formalizar lo ya existente en el acuerdo de 1975, abriendo la posibilidad de ampliarlo con una cláusula evolutiva, sin profundizar sustancialmente en una nueva relación

Cuando se suscribe la Declaración Solemne, México en su nueva relación comercial con la UE intentó transitar de una economía exportadora de materias primas, principalmente el petróleo en crudo y en menor medida, alimentos frescos y animales vivos, a una economía proveedora de productos manufacturados. Sin embargo, en el sector secundario, México se presentó como una gran fábrica de transformación y montaje de productos importados semielaborados, propiamente como maquiladora. Esta interpretación está avalada por la dependencia mexicana de la tecnología, la maquinaria y equipos suministrados por la UE, lo cual es una evidencia clara de un fuerte comercio intrafirma por parte de las empresas europeas.

Los productos agrícolas mexicanos no representan hasta ahora, una amenaza competitiva para ningún país miembro de la UE. Asimismo, los costos de transporte y las normas comunitarias de envasado y etiquetado significaron una barrera aún no rebasada, para varios de los productos mexicanos; situación que con el Tratado de Libre Comercio, por lo homogéneo de la normatividad, para países asimétricos.

Por lo que se refiere a la inversión, podemos afirmar que desde finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, se modificaron algunas de las condiciones (internas y externas) que habían detenido coyunturalmente las inversiones europeas hacia México.

Actualmente existen varios mecanismos de política comercial por ambas partes que han cambiado favorablemente la preferencia europea para invertir en nuestro país, como son la vigencia los APPRI's, el título sobre inversiones y pagos relacionados contenido en el TLC, la reforma del sistema de pensiones mexicano,

el mercado laboral mexicano flexible y sus costos menores al europeo y la relativa estabilidad económica del país.

El TLCUEM arrojará distintos impactos en los sectores y productos mexicanos como en el caso de las frutas tropicales donde el mango, la piña y el limón, obtuvieron ventajas significativas, pero el caso del plátano quedó en la lista arancelaria de espera. No obstante, los problemas asociados al manejo, empaque y embalaje de los productos perecederos continuarán limitando sus exportaciones.

Otro caso ilustrativo es el de la industria siderúrgica, que en el lado europeo es 20 veces más grande que la mexicana y tiene excedentes exportables que equivalen a tres veces la producción nacional, además, la Unión Europea logró la anuencia para abrir unilateralmente al mundo su mercado siderúrgico el año 2004, por lo cual se tendría una desventaja adicional para la producción mexicana.

Nuevamente, se reprodujeron resultados asimétricos por los niveles desiguales de desarrollo dentro del TLCUEM, como ocurrió cuando se negoció el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

La investigación demuestra que la Unión Europea rompió las barreras proteccionistas de México a la inversión extranjera, dado que existen instrumentos de política comercial que la favorecerán, y que los flujos de comercio entre las partes dependen en mayor medida de factores internos y externos de las economías insertas al TLC. Aún, cuando a la fecha es muy temprano para determinar los impactos regionales y sectoriales que el nuevo TLCUEM arrojará en las economías involucradas, podemos afirmar que los resultados serán desiguales en función de los niveles de asimetrías.

El largo proceso de negociación el cual abarcó 25 años, se debió al peso mayoritario de las políticas internas, frente a la buena imagen internacional que México propiciada por el adecuado manejo de la política internacional. Esas políticas internas, contradictorias con las declaraciones internacionales, se caracteriza por hacer creer que el gobierno de un solo partido se sustentaba en procesos electorales democráticos, tratando de ocultar la violación sistemática de los derechos humanos, la corrupción, la impunidad y los regímenes políticos; práctica cotidiana a lo largo de más de siete décadas. Para la suscripción del tratado fue considerado, sin lugar a dudas el cambio de gobierno.

CONCLUSIONES

La globalización es un proceso cuya explicación teórica la ubica en tres etapas: a) la regionalización; b) la integración económica y, c) la globalización propiamente, en donde cada una de estas etapas tiene sus propias connotaciones. El proceso de globalización ha generado mayores desigualdades entre regiones, países y empresas, por los cambios estructurales y administrativos operados que han dado causa a la desarticulación del proceso productivo a nivel mundial.

Las desigualdades continuarán avanzando a partir de las diferencias naturales de las regiones en su potencialidad productiva; por los diferentes niveles de especialización en la división del trabajo; por el grado de dependencia en la transferencia tecnológica y por el carácter de las estructuras de producción y administración de país a país fundamentalmente, más que de bloque a bloque económico.

Ante el agotamiento de los modelos económicos que México ha venido adoptando, los cuales no han logrado el fortalecimiento de sus estructuras productivas industriales, así como tampoco, la permeabilidad de las innovaciones tecnológicas en los principales sectores de la economía, ha optado inexplicablemente por incursionar en la competencia con economías mucho más desarrolladas en todos los órdenes de los marcos sociales y económicos, en aras de una diversificación de los mercados de destino de una producción insuficiente.

Si bien, México ha logrado la suscripción de diversos acuerdos y tratados comerciales, su incorporación en el TLCAN y el firmado con el bloque económico de la Unión Europea, transitarán con serias dificultades para nuestro país, se afirma que esto será así, por la prevalencia de prácticas aún insuperadas en los

procesos electorales, por las irregularidades en el respeto a los derechos humanos, por las políticas laborales discriminatorias, por la impunidad en la actuación de la autoridad y otras condicionantes, requisitos señalados en la Cláusula Democrática y otras disposiciones establecidas, por los países más desarrollados, en dichos acuerdos y tratados. En su proceso de aplicación, las posibles sanciones a nuestro país serán motivo de explicaciones lógicas.

Atendiendo a lo establecido en la hipótesis que prueba esta investigación, es necesario señalar que la diversificación pretendida se dará pero, en sentido inverso. Con tales compromisos establecidos, nuestro país seguramente diversificará sus importaciones de bienes y servicios y será un espacio irrestricto para la inversión externa, tal y como ocurre ahora, cuando un sector tan importante como el bancario, forma parte de los activos de propiedad del capital externo. Se prevee una economía mexicana globalizada, menos nuestra, en donde perderá vigencia el principio fundamental de la soberanía nacional.

La prueba de la hipótesis se sustenta en que los balances, producto de nuestra relación comercial y económica con los países y bloques firmantes de tratados comerciales libres, arrojan cifras desfavorables para México y que cada vez nuestra dependencia del exterior se acentúa, constatándose que los intereses de los países involucrados se están logrando. Es decir, el papel asignado a México de servir de puente para incorporar a otros mercados, se está cumpliendo.

No hay duda de que los componente de cooperación y la consideración a México como economía más favorecida en los acuerdos y tratados comerciales convenidos, será una fuente importante de transferencia tecnológica y de recursos de los países desarrollados a nuestro país. Ello porque las condiciones laborales, sociales y económicas y la relativa estabilidad política, permitirá la instalación y desarrollo de empresas transformadoras y ensambladoras de productos en

intermedios importados y nacionales y de materias primas locales, ante la apertura a la inversión externa.

Un corolario conclusivo necesario.

Los fenómenos de concentración económica y del ingreso ocurrido entre los países y al interior de cada uno de los involucrados en el proceso de globalización formal, no permite asegurar que México a asumido compromisos internacionales de alto riesgo para la economía mexicana y seguramente, dada la tendencia y por invitación se sortearán los obstáculos para la firma de convenios con los países que integra la Cuenca del Pacífico o con el bloque económico que están consolidando. Esa situación generará mayores desigualdades sociales internas y dificultará la aplicación de políticas redistributivas del ingreso nacional.

Aparece como de estricta necesidad la toma de decisiones gubernamentales sustentadas en los principios nacionalistas y soberanos de proteger la economía nacional y asegurar la disposición de instrumentos de control que permitan una mayor fortaleza del estado mexicano para regular la velocidad de inserción en la globalización de la economía mundial.

Sin perder la objetividad en el análisis, es preciso señalar que nuestro país requiere de un conjunto de medidas consideradas como emergentes.

Acelerar el proceso de reconversión industrial con tecnologías de punta, para construir una planta productiva con procesos de producción que abata los costos para lograr mayores niveles de competencia internacional, acompañado con programas de capacitación de la mano de obra y la generación de empleos alternativos.

Reservar sectores estratégicos de la economía a la inversión nacional pública, privada o mixta, promoviendo su desarrollo con los tratamientos diferenciales que las condiciones de los tratados permitan.

Modernizar los procesos tecnológicos de producción rural para aprovechar las ventajas comparativas que en ese sector se tienen, incorporando los criterios empresariales, sobre la base de la estructura de la tenencia de la tierra actual, la cual ofrece ventajas por la asociación establecida entre los factores de la producción, particularmente en el sector social.

Incorporar los factores productivos faltantes, capital, tecnología y administración en la condición requerida.

Aprovechar las potencialidades de otros sectores y subsectores de la economía, como el turismo y los recursos naturales, para diversificar la oferta nacional en el concierto de las naciones globalizadas.

Las anteriores son algunas de las medidas precautorias que deben ponerse en práctica en el muy corto plazo, para posibilitar un mejor destino a la sociedad nacional, en un contexto en donde el uso de los instrumentos de política económica son los que definirán el papel que cada país habrá de jugar en el proceso de mundialización, globalizadora de las naciones.

ANEXO

CUADRO 1
PRECIOS DEL PETROLEO
(Dólar por barril)

AÑO	PETROLEO MEZCLA	PETROLEO WEST
1975	11.4	11.2
1976	12.2	12.6
1977	13.4	14.3
1978	13.3	14.9
1979	19.6	22.4
1980	31.2	37.9
1981	33.2	36.2
1982	28.8	32.7
1983	26.5	30.4
1984	26.8	29.4
1985	25.4	28.0
1986	11.9	14.5
1987	16.0	19.2
1988	12.2	16.0
1989	15.6	19.7
1990	18.8	24.4
1991	14.6	21.5
1992	14.9	20.5
1993	13.2	18.4
1994	13.9	17.2
1995	15.7	18.5
1996	18.9	22.1
1997	16.5	20.5
1998	10.1	14.4

FUENTE: Banco de México

CUADRO 2
ESTRUCTURA ARANCELARIA, 1982-1993

AÑO	MEDIA ARANCELARIA	DISPERSION ARANCELARIA	ARANCEL PROMEDIO PONDERADO	NIVELES ARANCELARIOS
1982	27.0	24.8	16.4	16
1983	23.8	23.5	8.2	13
1984	23.3	22.5	8.6	10
1985	25.5	18.8	13.3	10
1986	22.6	14.1	13.1	11
1987	10.0	6.9	5.6	5
1988	10.4	7.1	6.1	5
1989	13.1	4.3	10.1	5
1990	13.1	4.5	10.5	5
1991	13.1	4.5	11.2	5
1992	13.1	4.5	11.4	5
1993 ^a	13.0	4.7	11.4	5

Fuentes: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en Blanco Mendoza Herminio, "Las negociaciones comerciales de México con el Mundo". Una visión de la Modernización de México". Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, 1994.

^a Cifras al 4 de noviembre de 1983.

CUADRO 3
LICENCIAS A LA IMPORTACION EN MEXICO, 1956-1992^a

AÑO	VALOR TOTAL IMPORTACIONES	VALOR TOTAL IMPORTACIONES CONTROLADAS	%
1956	1071.6	189.7	17.70
1957	1155.2	405.5	35.10
1958	1128.6	479.1	42.50
1959	1006.6	494.8	43.19
1960	1186.4	448.4	37.80
1961	1138.6	612.5	53.79
1962	1143.0	600.0	52.49
1963	1239.7	787.2	63.50
1964	1492.9	977.8	65.50
1965	1559.6	935.7	60.00
1966	1602.0	993.2	62.00
1967	1736.8	1132.3	65.19
1968	1917.3	1234.7	64.40
1969	1988.8	1294.7	65.10
1970	2328.3	1590.2	68.30
1971	2255.5	1526.9	67.70
1972	2762.1	1831.2	66.30
1973	3892.4	2709.1	69.60
1974	6148.6	5041.8	82.00
1975	6699.4	4582.3	68.40
1976	6299.9	5695.1	90.40
1977	5704.5	5134.4	90.00
1978	7917.5	6041.1	76.30
1979	11979.7	8385.8	70.00
1980	18896.6	11337.9	60.66
1981	23948.2	20475.7	85.50
1982	14437.0	14437.0	100.00
1983	9005.9	9005.9	100.00
1984	11254.3	9397.3	83.50
1985	13212.2	4954.6	37.50
1986	11432.4	3532.6	30.90
1987	12222.9	3361.3	27.50
1988	18777.0	3699.1	19.70
1989	18252.7	3464.8	18.98
1990	22283.7	2926.4	13.13
1991	30957.6	2823.1	9.11
1992	39877.2	4248.2	10.65

Fuente: Dirección de Investigación Económica del Banco de México, en Blanco Mendoza Hermoso, "Las negociaciones comerciales de México con el Mundo", Una Vision de la Modernización de México", Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, 1994

^a No incluye maquiladoras

CUADRO 4
TRATADO DE NIZA
(Política comercial común)

El artículo 133 se sustituye por el texto siguiente:

Artículo 133

1.- La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de medidas de liberación, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas, las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

2.- Para la ejecución de esta política comercial común, la Comisión presentará propuestas al Consejo.

3.- En el caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará para iniciar las negociaciones necesarias. Corresponderá al Consejo y a la Comisión velar por que los acuerdos negociados sean compatibles con las políticas y normas internas de la Comunidad.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle. La Comisión informará periódicamente al Comité especial sobre la marcha de las negociaciones.

Serán aplicables las disposiciones pertinentes del artículo 300

4 - En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada

5 - Lo dispuesto en los apartados 1 a 4 se aplicará asimismo a la negociación y a la celebración de acuerdos en los ámbitos del comercio de servicios y de los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, en la medida en que dichos acuerdos no estén contemplados en dichos apartados y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 6.

No obstante lo dispuesto en el apartado 4, el Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo en uno de los ámbitos contemplados en el párrafo primero cuando dicho acuerdo contenga disposiciones para las que se requiera la unanimidad para la adopción de normas internas o cuando tal acuerdo se refiera a un ámbito en el que la Comunidad todavía no haya ejercido, mediante la adopción de normas internas, sus componentes en virtud del presente Tratado.

El Consejo decidirá por unanimidad sobre la negociación y la celebración de un acuerdo de carácter horizontal siempre que también se refiera al párrafo precedente o al párrafo segundo del apartado 5. O lo dispuesto en el presente apartado no afectará al derecho de los Estados miembros de mantener y celebrar acuerdos con terceros países u organizaciones internacionales, siempre y cuando dichos acuerdos respeten el Derecho comunitario y los demás acuerdos internacionales pertinentes.

6 - El Consejo no podrá celebrar un acuerdo si incluye disposiciones que excedan de la competencia interna de la Comunidad, en particular por tener como consecuencia una alteración de los

disposiciones legales o reglamentarias de los Estados miembros en un ámbito en que el presente Tratado excluya dicha armonización

A este respecto, y no obstante lo dispuesto en el párrafo primero del apartado 5, los acuerdos en el ámbito del comercio de los servicios culturales y audiovisuales, de los servicios de educación, así como de los servicios sociales y de salud humana serán competencia compartida entre la Comunidad y sus Estados miembros. Por consiguiente, la negociación de tales acuerdos exigirá, además de una decisión comunitaria adoptada de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo 300, el común acuerdo de los Estados miembros. Los acuerdos negociados de esta forma serán celebrados conjuntamente por la Comunidad y por los Estados miembros.

La negociación y la celebración de acuerdos internacionales en el ámbito de los transportes seguirán sujetas a las disposiciones del título V y del artículo 300.

7 - Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo primero de apartado 6, el Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá hacer extensiva la aplicación de los apartados 1 a 4 a las negociaciones y acuerdos internacionales relativos a la propiedad intelectual, en la medida en que no estén contemplados en el apartado 5.

CUADRO 5
TEXTOS DE LOS TRATADOS DE ROMA Y MAASTRICHT

TRATADO DE ROMA	TRATADO DE MAASTRICHT
<p>Artículo 110. Mediante el establecimiento entre sí de una unión aduanera, los Estados Miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armoniosos del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias</p> <p>La política comercial común tendrá en cuenta la incidencia favorable que la supresión de los derechos de aduana entre los Estados Miembros pueda tener en el aumento de la capacidad competitiva de las empresas de dichos Estados.</p> <p>Artículo 111. Durante el periodo transitorio serán aplicables, sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 115 y 116, las siguientes disposiciones</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los Estados Miembros procederán a la coordinación de sus relaciones con terceros países, de manera que al final del periodo transitorio se den las condiciones necesarias para la ejecución de una política común en materia de comercio exterior <p>La Comisión someterá al Consejo propuestas sobre el procedimiento que debe aplicarse durante el periodo transitorio para la realización de una acción común y sobre la consecución de la uniformidad de la política comercial</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. La Comisión presentará al Consejo recomendaciones para las negociaciones arancelarias con terceros países sobre el arancel aduanero común. <p>El Consejo autorizará a la Comisión la apertura de negociaciones.</p>	<p>Título 1, Artículo C. La Unión velará, en particular, por mantener la coherencia de su acción exterior en el marco de sus políticas en materia de relaciones exteriores, de seguridad, de economía y de desarrollo. El Consejo y la Comisión tendrán la responsabilidad de garantizar dicha coherencia y asegurarán, cada cual conforme a sus competencias, la realización de tales políticas.</p> <p>Artículo 110. Sin modificación.</p> <p>Artículo 111. Derogado.</p>

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistiría en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirlle.

3. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoría cualificada después.
4. Los Estados Miembros, consultando a la Comisión, adoptarán todas las medidas necesarias encaminadas, en particular, a la adopción de los acuerdos vigentes con terceros países, a fin de no retrasar la entrada en vigor del arancel aduanero común.
5. Los Estados Miembros se proponen como objetivo uniformar en la mayor medida posible sus Listas de liberalización respecto a terceros países. A tal fin, la Comisión dirigirá a los Estados Miembros las recomendaciones pertinentes.

Si los estados Miembros procedieran a la supresión o a la reducción de las restricciones cuantitativas respecto de terceros países, deberán informar a la Comisión y tendrán que aplicar el mismo trato a los demás Estados Miembros.

Artículo 112. 1 Sin perjuicio de los compromisos contratados por los estados Miembros en el marco de otras organizaciones internacionales, los regímenes de ayudas concedidas por los Estados Miembros a las exportaciones hacia terceros países se arminizarán progresivamente antes del final del periodo transitorio, en la medida necesaria para evitar que se falsee la competencia entre las empresas de la Comunidad

A propuesta de la Comisión, el Consejo adoptará por unanimidad hasta el final de la segunda etapa y por mayoría cualificada después las directivas necesarias al respecto

3. Las disposiciones precedentes no se aplicarán a las devoluciones de los derechos de aduana o de las exacciones de efecto equivalente ni a las devoluciones de tributos indirectos, incluidos los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos específicos y los demás impuestos indirectos, concedidas en el momento de la exportación de una mercancía desde un

Artículo 112 Sin modificaciones.

estado Miembro a un tercer país, en la medida en que dichas devoluciones no sean superiores a los gravámenes que directa o indirectamente recaen sobre los productos exportados.

4. Artículo 113. 1. Tras la expiración del periodo transitorio, la política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

2. Para la ejecución de esta política comercial común, la Comisión presentará propuestas al Consejo.

3. En caso de que deban negociarse acuerdos con terceros países, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que las autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle.

4. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada.

Artículo 114. El Consejo, por unanimidad durante las dos primeras etapas y por mayoría cualificada después, concluirá, en nombre de la Comunidad, los acuerdos a que se refieren los artículos 111, apartados 2 y 113.

Artículo 115. Con objeto de asegurar que la aplicación de las medidas de política comercial, adoptadas por cualquier Estado Miembro de conformidad con el presente Tratado, no sea impedida por desviaciones del tráfico comercial o cuando diferencias entre dichas medidas provoquen dificultades económicas en uno o varios estados, la Comisión recomendará los métodos para la necesaria colaboración de los demás Estados Miembros. Fallando esto, la Comisión autorizará a los Estados Miembros para que adopten las medidas de protección necesarias en las condiciones y modalidades que ella determine.

5. Artículo 113. 1. La política comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

2. Sin modificación.

3. En caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que las autorizará para iniciar las negociaciones necesarias.

La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirle en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo puede dirigirle. Serán aplicables las disposiciones pertinentes del artículo 228.

4. Sin modificación.

Artículo 114 Derogado

Artículo 115 Sin modificación en el primer párrafo.

<p>En caso de urgencia, los Estados Miembros podrán adoptar directamente durante el periodo transitorio las medidas necesarias, notificándolas a los demás Estados Miembros, así como a la Comisión, que podrá decidir su modificación o supresión por aquéllos. Deberá elegirse con prioridad las medidas que menos perturbaciones causen al funcionamiento del mercado común y que tengan en cuenta la necesidad de acelerar en la medida de lo posible el establecimiento del arancel aduanero común.</p> <p>Artículo 116. Desde el final del periodo transitorio y en relación con todas las cuestiones que revistan particularmente interés para el mercado común, los Estados Miembros procederán, en el marco de las organizaciones internacionales de carácter económico, únicamente mediante una acción común. A este fin, la Comisión someterá al Consejo, que decidirá por mayoría cualificada, propuestas relativas al alcance y ejecución de dicha acción común. Durante el periodo transitorio, los Estados Miembros se consultarán para concertar su acción y adoptar en lo posible una postura uniforme</p>	<p>En caso de urgencia, los Estados Miembros solicitarán a la Comisión la autorización para adoptar directamente las medidas necesarias y ésta se pronunciará lo antes posible; a continuación, el Estado Miembro de que se trate lo comunicará a los demás Estados Miembros afectados. Deberá elegirse con prioridad las medidas que menos perturbaciones causen al funcionamiento del mercado común.</p> <p>Artículo 116. Derogado.</p>
---	---

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE MÉXICO A LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CEE, CE
1970-1989
(Millones de dólares)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	24	87	256	212	240	270	231	293	378	320	437	358
Austria	0	1	1	3	54	102	85	38	35	30	24	36
Bélgica-Luxemburgo	3	31	77	66	67	58	82	62	81	250	229	136
Dinamarca	1	3	2	5	2	8	5	6	6	9	7	7
España	14	20	1238	1927	1815	1617	1703	1700	886	1231	980	1132
Filandia	1	1	4	12	11	6	2	6	2	3	3	3
Francia	5	21	567	900	931	832	928	816	434	531	561	480
Grecia	0	1	-	-	-	-	4	2	2	6	7	11
Irlanda	-	0	2	-	-	-	1	0	1	1	3	2
Italia	20	40	101	112	418	149	305	301	123	87	108	137
Países Bajos	19	48	76	89	18	40	35	89	59	118	100	150
Portugal	2	2	-	-	-	-	129	83	68	85	56	56
Reino Unido	10	28	43	242	913	916	1020	678	221	311	193	179
Suecia	1	9	19	46	14	10	8	3	6	6	9	15
Total CEE, CE	71	258	1124	1626	2589	2273	2611	2247	2259	2999	2681	2648

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de exportaciones.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997

CUADRO 7
EXPORTACIONES DE MÉXICO A LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CEE, CE
1970-1989
(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	262.5	194.3	-17.2	13.2	12.5	-14.4	26.8	29.0	-15.3	36.6	-18.1
Austria	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>200.0</i>	<i>170.0</i>	<i>88.8</i>	<i>-16.7</i>	<i>-55.3</i>	<i>-7.8</i>	<i>-14.3</i>	<i>-20.0</i>	<i>50.0</i>
Bélgica-Luxemburgo	933.3	148.4	-14.3	1.5	-13.4	41.4	-24.4	30.6	208.6	-8.4	-40.6
Dinamarca	<i>200.0</i>	<i>-33.3</i>	<i>150.0</i>	<i>-60.0</i>	<i>300.0</i>	<i>-37.5</i>	<i>20.0</i>	<i>0.0</i>	<i>50.0</i>	<i>-22.2</i>	<i>0.0</i>
España	<i>42.9</i>	<i>6090.0</i>	<i>55.2</i>	<i>-5.5</i>	<i>-10.9</i>	<i>5.3</i>	<i>-0.2</i>	<i>-47.9</i>	<i>38.9</i>	<i>-20.4</i>	<i>15.5</i>
Filandia	<i>0.0</i>	<i>300.0</i>	<i>200.0</i>	<i>-8.3</i>	<i>-45.5</i>	<i>-66.7</i>	<i>200.0</i>	<i>-66.7</i>	<i>50.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>
Francia	320.0	2600.0	58.7	3.4	-10.6	11.5	-12.1	-46.8	33.9	-3.4	-14.4
Grecia	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>-50.0</i>	<i>0.0</i>	<i>200.0</i>	<i>16.7</i>	<i>57.1</i>
Irlanda	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>-100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>0.0</i>	<i>200.0</i>	<i>-33.3</i>
Italia	100.0	152.5	10.9	273.2	-64.4	104.7	-1.3	-59.1	-29.3	24.1	26.9
Países Bajos	152.6	58.3	17.1	-79.8	122.2	-12.5	154.3	-33.7	100.0	-15.3	50.0
Portugal	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>-35.7</i>	<i>-18.1</i>	<i>25.0</i>	<i>-34.1</i>	<i>0.0</i>
Reino Unido	<i>180.0</i>	<i>53.6</i>	<i>462.8</i>	<i>277.3</i>	<i>0.3</i>	<i>11.4</i>	<i>-33.5</i>	<i>-67.4</i>	<i>40.7</i>	<i>-37.9</i>	<i>-7.3</i>
Suecia	<i>800.0</i>	<i>111.1</i>	<i>142.1</i>	<i>-69.6</i>	<i>-28.6</i>	<i>-20.0</i>	<i>-62.5</i>	<i>100.0</i>	<i>0.0</i>	<i>50.0</i>	<i>66.7</i>
Total CEE, CE	263.4	335.7	44.7	59.2	-12.2	14.9	-13.9	0.5	32.8	-10.6	-1.2

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de exportaciones.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 8
EXPORTACIONES DE MÉXICO A LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CEE, CE
1970-1989
 (Participación porcentual)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	33.8	33.7	22.8	13.0	9.3	11.9	8.8	13.0	16.7	10.7	16.3	13.5
Austria	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bélgica-Luxemburgo	4.2	12.0	6.9	4.1	2.6	2.6	3.1	2.8	3.6	8.3	8.5	5.1
Dinamarca	0.0	1.2	0.2	0.3	0.1	0.4	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
España	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	39.2	41.0	36.6	42.7
Filandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	7.0	8.1	50.4	55.4	36.0	36.6	35.5	36.3	19.2	19.4	20.9	18.1
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.4
Irlanda	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Italia	28.2	15.5	9.0	6.9	16.1	6.6	11.7	13.4	5.4	2.9	4.0	5.2
Países Bajos	26.8	18.6	6.8	5.5	0.7	1.8	1.3	4.0	2.6	3.9	3.7	5.7
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0	2.8	2.1	2.1
Reino Unido	0.0	10.9	3.8	14.9	35.3	40.3	39.1	30.2	9.8	10.4	7.2	6.8
Suecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total CEE, CE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit Rumagráf, Madrid, 1997.

CUADRO 9
PRODUCTOS EXPORTABLES A LA CEE, CE
(Millones de ecus)

PRODUCTOS	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alimentos	133	94	124	109	103	111	112	137	123	226	196	196	195
Bebidas y tabaco	14	14	7	26	31	40	38	19	22	17	18	17	22
Materias primas	71	51	61	105	120	137	152	245	200	172	173	184	154
Combustibles	1	6	2	445	1411	1929	2080	4207	4350	1366	1932	1224	1240
Aceites, grasas y ceras	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
Productos industriales													
Productos químicos	44	34	35	43	44	28	61	139	105	78	86	108	173
Manufacturas básicas	96	68	89	219	127	116	188	182	93	145	183	207	256
Máquinaria y material de transporte	35	75	91	70	71	87	110	151	170	161	252	375	506
Manufacturas diversas	18	15	18	20	15	17	15	29	26	32	52	75	109
Otros productos	16	23	19	23	51	36	51	33	37	36	31	80	103
Total	429	381	446	1061	1974	2503	2809	5144	5128	2233	2924	2466	2762

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit. Rumagraf, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext
Datapans, Luxemburgo, y cálculos IRELA

CUADRO 10
PRODUCTOS EXPORTABLES A LA CEE, CE
 (Participación porcentual)

PRODUCTOS	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alimentos	31.00	24.67	27.80	10.27	5.22	4.43	3.99	2.66	2.40	10.12	6.70	7.95	7.06
Bebidas y tabaco	3.26	3.67	1.57	2.45	1.57	1.60	1.35	0.37	0.43	0.76	0.62	0.69	0.80
Materias primas	16.55	13.39	13.68	9.90	6.08	5.47	5.41	4.76	3.90	7.70	5.92	7.46	5.58
Combustibles	0.21	1.57	0.45	41.94	71.48	77.07	74.05	81.78	84.83	61.17	66.07	49.64	44.90
Aceites, grasas y ceras	0.23	0.26	0.22	0.09	0.05	0.04	0.04	0.02	0.02	0.04	0.03	0.04	0.11
Productos industriales													
Productos químicos	10.26	8.92	7.85	4.05	2.23	1.12	2.17	2.70	2.05	3.49	2.94	4.38	6.26
Manufacturas básicas	22.38	17.85	19.96	20.64	6.43	4.63	6.69	3.54	1.81	6.49	6.26	8.39	9.27
Máquinaria y material de transporte	8.16	19.69	20.40	6.60	3.60	3.48	3.92	2.94	3.32	7.21	8.62	15.21	18.32
Manufacturas diversas	4.20	3.94	4.04	1.89	0.76	0.68	0.53	0.56	0.51	1.43	1.78	3.04	3.95
Otros productos	3.73	6.04	4.26	2.17	2.58	1.44	1.82	0.64	0.72	1.61	1.06	3.24	3.73
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagraf, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext
 Databank, Luxemburgo, y cálculos IRELA.

CUADRO 11
IMPORTACIONES DE MEXICO PROCEDENTES DE LA CEE, CE
1970-1989
(Millones de dólares)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	185	481	884	1081	831	331	440	536	672	859	1224	919
Austria	<i>2</i>	<i>6</i>	<i>18</i>	<i>23</i>	<i>31</i>	<i>6</i>	<i>9</i>	<i>11</i>	<i>22</i>	<i>15</i>	<i>18</i>	<i>23</i>
Bélgica-Luxemburgo	21	56	141	109	74	42	75	88	94	110	163	128
Dinamarca	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>26</i>	<i>31</i>	<i>40</i>	<i>15</i>	<i>11</i>	<i>16</i>	<i>15</i>	<i>13</i>	<i>27</i>	<i>37</i>
España	<i>30</i>	<i>58</i>	<i>316</i>	<i>429</i>	<i>336</i>	<i>152</i>	<i>179</i>	<i>214</i>	188	182	218	328
Filandia	<i>6</i>	<i>17</i>	<i>31</i>	<i>57</i>	<i>22</i>	<i>16</i>	<i>10</i>	<i>19</i>	<i>12</i>	<i>18</i>	<i>23</i>	<i>24</i>
Francia	105	184	473	534	318	327	230	275	236	354	454	474
Grecia	-	<i>0</i>	-	-	-	-	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	-	-	<i>1</i>
Irlanda	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>59</i>	<i>77</i>	<i>19</i>	<i>5</i>	<i>22</i>	<i>41</i>	<i>30</i>	<i>43</i>	<i>40</i>	<i>91</i>
Italia	39	112	277	393	393	152	204	210	18	174	273	352
Países Bajos	34	59	90	120	94	55	54	77	70	84	106	119
Portugal	<i>2</i>	<i>2</i>	-	-	-	-	-	-	<i>2</i>	<i>7</i>	<i>4</i>	<i>4</i>
Reino Unido	-	193	368	390	253	155	191	284	20	224	371	284
Suecia	<i>42</i>	<i>79</i>	<i>139</i>	<i>194</i>	<i>161</i>	<i>50</i>	<i>96</i>	<i>137</i>	<i>164</i>	<i>139</i>	<i>169</i>	<i>210</i>
Total CEE, CE	384	1092	2318	2735	2022	1082	1231	1530	1346	2050	2880	2737

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997

CUADRO 12
IMPORTACIONES DE MEXICO PROCEDENTES DE LA CEE, CE
1970-1989
(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	160.0	83.8	22.3	-23.1	-60.2	32.9	21.8	25.4	27.8	42.5	-24.9
Austria	200.0	200.0	27.8	34.8	-80.6	50.0	22.2	100.0	-41.0	38.5	27.8
Bélgica-Luxemburgo	166.7	151.8	-22.7	-32.1	-43.2	78.6	17.3	6.8	17.0	48.2	-21.5
Dinamarca	20.0	333.3	19.2	29.0	-62.5	-26.7	45.5	-6.3	-13.3	107.7	37.0
España	93.3	444.8	35.8	-21.7	-54.8	17.8	19.6	-12.1	-3.2	19.8	50.5
Filandia	183.3	82.3	83.9	-61.4	-27.3	-37.5	90.0	-36.8	50.0	130.0	4.3
Francia	75.2	157.1	12.9	-40.4	2.8	-29.7	19.6	-14.2	50.0	28.2	4.4
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-25.0	-66.7	-100.0	0.0	0.0
Irlanda		-5800.0	30.5	-75.3	-73.7	340.0	86.4	-26.8	43.3	-7.0	127.5
Italia	187.2	147.3	41.9	0.0	-61.3	34.2	2.9	-91.4	866.7	56.9	28.9
Países Bajos	73.5	52.5	33.3	-21.7	-41.5	-1.8	42.6	-9.1	20.0	26.2	12.3
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	250.0	-42.9	0.0
Reino Unido	168.0	90.7	6.0	-35.1	-38.7	23.2	48.7	-93.0	1020.0	65.6	-23.5
Suecia	88.1	76.0	40.0	-17.0	-69.0	92.0	42.7	19.7	-15.2	18.7	27.3
Total CEE, CE	184.4	112.3	18.0	-26.1	-46.5	13.8	24.3	-12.0	52.3	40.5	-5.0

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de exportaciones.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-Latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 13
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROCEDENTES DE LA CEE, CE
1970-1989
 (Participación porcentual)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	48.2	44.0	38.1	39.5	41.1	30.6	35.7	35.0	49.9	41.9	42.5	33.6
Austria	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bélgica-Luxemburgo	5.5	5.1	6.1	4.0	3.7	3.9	6.1	5.8	7.0	5.4	5.7	4.7
Dinamarca	0.0	0.5	1.1	1.1	2.0	1.4	0.9	1.0	1.1	0.6	0.9	1.4
España	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.0	8.9	7.6	12.0
Filandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Francia	27.3	16.8	20.4	19.5	15.7	30.2	18.7	18.0	17.5	17.3	15.8	17.3
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0
Irlanda	0.0	0.1	2.5	2.8	0.9	0.5	1.8	2.7	2.2	2.1	1.4	3.3
Italia	10.2	10.3	11.9	14.4	19.4	14.0	16.6	13.7	1.3	8.5	9.5	12.9
Países Bajos	8.9	5.4	3.9	4.4	4.6	5.1	4.4	5.0	5.2	4.1	3.7	4.3
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.1	0.1
Reino Unido	0.0	17.7	15.9	14.3	12.5	14.3	15.5	18.6	1.5	10.9	12.9	10.4
Suecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total CEE, CE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 14
PRODUCTOS IMPORTABLES DE LA CEE, CE
(Millones de ecus)

PRODUCTOS	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alimentos	24	26	32	83	100	70	95	76	62	48	67	111	325
Bebidas y tabaco	14	14	26	41	48	20	2	4	8	12	19	41	63
Materias primas	5	9	12	9	16	11	6	12	18	12	11	14	20
Combustibles	5	4	3	5	3	2	4	11	66	7	6	3	5
Aceites, grasas y ceras	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	4	13	21
Productos industriales													
Productos químicos	109	124	156	164	244	212	213	351	4196	257	241	296	422
Manufacturas básicas	109	374	267	353	745	418	171	312	354	262	194	309	471
Máquinaria y material de transporte	458	637	909	1319	1808	1548	1128	1195	1558	1187	1081	1285	1848
Manufacturas diversas	37	48	69	105	136	109	77	146	156	129	132	121	226
Otros productos	40	44	69	89	92	79	78	124	171	127	92	104	112
Total	803	1281	1544	2180	3192	2468	1776	2232	2814	2042	1847	2296	3512

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Editi, Rumagraf, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext Databank, Luxemburgo; y cálculos IRELA.

CUADRO 15
PRODUCTOS IMPORTABLES DE LA CEE, CE
 (Participación porcentual)

PRODUCTOS	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alimentos	2.99	2.03	2.07	3.81	3.13	2.84	5.35	3.41	2.20	2.35	3.63	4.83	9.25
Bebidas y tabaco	1.74	1.09	1.68	1.88	1.50	0.81	0.11	0.18	0.28	0.59	1.03	1.79	1.79
Materias primas	0.62	0.70	0.78	0.41	0.50	0.45	0.34	0.54	0.64	0.59	0.60	0.61	0.57
Combustibles	0.62	0.31	0.19	0.23	0.09	0.08	0.23	0.49	2.35	0.34	0.32	0.13	0.14
Aceites, grasas y ceras	0.12	0.08	0.06	0.05	0.03	0.04	0.11	0.04	0.04	0.10	0.22	0.57	0.60
Productos industriales													
Productos químicos	13.57	9.68	10.10	7.52	7.64	8.59	11.99	15.73	149.11	12.59	13.05	12.89	12.02
Manufacturas básicas	13.57	29.20	17.29	16.19	23.34	16.94	9.63	13.98	12.58	12.83	10.50	13.46	13.41
Mecánica y material de transporte	57.04	49.73	58.87	60.50	56.64	62.72	63.51	53.54	55.37	58.13	58.53	55.97	52.62
Manufacturas diversas	4.61	3.75	4.47	4.82	4.26	4.42	4.34	6.54	5.54	6.32	7.15	5.27	6.44
Otros productos	4.98	3.43	4.47	4.08	2.88	3.20	4.39	5.56	6.08	6.22	4.98	4.53	3.19
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagrat, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext
 Databank, Luxemburgo; y cálculos IRELA.

CUADRO 16
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO Y LA CEE, CE
1970-1989
(Millones de dólares)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	-161	-394	-628	-869	-591	-61	-209	-243	-294	-539	-787	-561
Austria	-2	-5	-17	-20	23	96	76	27	13	17	6	13
Bélgica-Luxemburgo	-18	-25	-64	-43	-7	16	7	-26	-13	140	66	8
Dinamarca	-4	-3	-24	-26	-38	-7	-6	-10	-9	-4	-20	-30
España	-16	-38	922	1492	1479	1465	1524	1486	698	1049	762	804
Finlandia	-5	-16	-27	-45	-11	-10	-17	-13	-10	-15	-20	-27
Francia	-100	-163	94	366	613	505	698	541	198	227	107	6
Grecia	0	1	0	0	0	0	0	-1	1	6	7	10
Irlanda	-2	-1	-57	-77	-19	-5	-21	-41	-29	-42	-37	-89
Italia	-19	-72	-176	-281	25	-3	101	91	105	-87	-165	-215
Países Bajos	-15	-11	-14	-31	-76	-15	-19	12	-11	34	-6	31
Portugal	0	0	0	0	0	0	129	81	66	78	52	52
Reino Unido	-62	-165	-325	-148	660	761	829	394	201	87	-178	-105
Suecia	-41	-70	-120	-148	-147	-40	-88	-134	-158	-133	-156	-195
Total CEE, CE	-313	-834	-1194	-1109	567	1191	1380	717	913	949	-199	-89

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE. Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de comercio.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latino, Edit Rumagraf, Madrid, 1997

CUADRO 17
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO Y LA CEE, CE
1970-1989
(Millones de dólares)

PAIS	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	144.7	59.4	38.4	-32.0	-89.7	242.6	16.3	21.0	83.3	46.0	-28.7
Austria	150.0	240.0	17.6	215.0	317.4	-20.8	-64.5	-51.9	30.8	-64.8	116.7
Bélgica-Luxemburgo	38.9	156.0	-32.8	-83.7	-328.6	-56.3	-471.4	-50.0	-1176.9	-52.9	-87.9
Dinamarca	-25.0	700.0	8.3	46.2	-81.6	-14.3	66.7	-10.0	-55.6	400.0	50.0
España	137.5	-2526.3	61.8	-0.9	-0.9	4.0	-2.5	-53.0	50.3	-27.4	5.5
Finlandia											
Francia	63.0	-157.7	289.4	67.5	-17.6	38.2	-22.5	-63.4	14.6	-52.9	-94.4
Grecia								-200.0	500.0	16.7	42.9
Irlanda								-29.3	44.8	-11.9	140.5
Italia	278.9	144.4	59.7	-108.9	-112.0	-3466.7	-9.9	15.4	-182.9	89.7	30.3
Países Bajos	-26.7	27.3	121.4	145.2	-80.3	26.7	-163.2	-191.7	-409.1	-117.6	-616.7
Portugal									18.2	-33.3	0.0
Reino Unido		97.0	-54.5	-545.9	15.3	8.9	-52.5	-49.0	-56.7	-304.6	-41.0
Suecia											
Total CEE, CE	166.5	43.2	-7.1	-151.1	110.1	15.9	-48.0	27.3	3.9	-121.0	-55.3

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagrat, Madrid, 1997

CUADRO 18
COMERCIO TOTAL DE MÉXICO Y LA CEE, CE
1970-1989
(Millones de dólares)

PAIS	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	209	568	1140	1293	1071	601	671	829	1050	1179	1661	1277
Austria	2	7	19	26	85	108	94	49	57	45	42	59
Bélgica-Luxemburgo	24	87	218	175	141	100	157	150	175	360	392	264
Dinamarca	6	9	28	36	42	23	16	22	21	22	34	44
España	44	78	1554	2350	2151	1769	1882	1914	1074	1413	1198	1460
Filandia	7	18	35	69	33	22	12	25	14	21	26	27
Francia	110	205	1040	1434	1249	1159	1158	1091	670	935	1015	954
Grecia	0	1	-	-	-	-	8	5	3	6	7	12
Irlanda	2	1	61	77	19	5	23	41	31	44	43	93
Italia	59	152	378	505	811	301	509	511	141	261	381	489
Países Bajos	53	107	166	209	112	95	89	166	129	202	206	269
Portugal	4	4	-	-	-	-	129	85	70	92	60	60
Reino Unido	82	221	411	632	1166	1071	1211	962	241	535	564	463
Suecia	43	88	158	240	175	60	104	140	170	145	174	225
Total CEE, CE	455	1350	3442	4361	4611	3355	3842	3777	3605	5049	5561	5385

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de exportaciones.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC. y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 19
COMERCIO TOTAL DE MÉXICO Y LA CEE, CE
1970-1989
(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Alemania	171.8	100.7	13.4	-17.2	-43.9	11.6	23.5	26.7	12.3	40.9	-23.1
Austria	250.0	171.4	36.9	226.9	27.1	-13.0	-47.9	16.3	-24.6	-2.3	40.5
Bélgica-Luxemburgo	262.5	150.6	-19.7	-19.4	-29.1	57.0	-4.5	16.7	105.7	8.9	-32.7
Dinamarca	50	211.1	28.6	16.7	-45.2	-30.4	37.5	-4.5	4.8	54.5	29.4
España	59.2	1892.3	51.2	-8.3	-17.8	6.4	1.7	-43.9	31.6	-15.2	21.9
Filandia	157.1	94.4	97.1	-52.2	-33.3	-45.5	108.3	-44.0	50.0	23.8	3.8
Francia	86.4	407.3	37.9	-12.9	-7.2	-0.1	-5.8	-38.6	39.6	8.6	-6.0
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-37.5	-40.0	100.0	16.7	71.4
Irlanda	-50.0	600.0	26.2	-75.3	-73.7	360	78.3	-24.4	41.9	-2.3	116.3
Italia	157.6	148.7	33.6	60.6	-62.9	69.1	0.4	-72.4	85.1	46.0	28.3
Países Bajos	101.9	55.1	25.9	-46.4	-15.2	-6.3	86.5	-22.3	56.6	2.0	30.6
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-34.1	-17.6	31.4	-34.8	0.0
Reino Unido	169.5	86.0	53.8	84.5	-8.1	13.1	-20.6	-74.9	122.0	5.4	-17.9
Suecia	104.7	79.5	51.9	-27.1	-65.8	73.3	34.6	21.4	-14.7	20.0	29.3
Total CEE, CE	196.7	155.0	26.7	5.7	-27.2	14.5	-1.7	-4.6	40.1	10.1	-3.2

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea (CE). De 1957 a 1972 los países miembros de la CEE eran Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de 1973 ingresan a la CEE Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 Grecia se incorpora a este bloque de países. En enero de 1986 España y Portugal se incorporan a la CE.

FUENTE: FMI, Anuario Estadístico de la Dirección de Comercio, varias ediciones, Washington DC, y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-Latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 20
MEXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE
1980-1990
(Miliones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
IED	8459	10160	10786	11470	12900	14629	17053	20930	24087	26587

NOTA: En este periodo las estadísticas corresponden a los montos de IED notificadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras más el monto de IED involucradas en los proyectos de inversión autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, México, 1997; y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 21
MEXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE
1980-1990
(Tasas de crecimiento)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
IED	-	20.11	6.16	6.34	12.47	13.40	16.57	22.74	15.08	10.37

NOTA: En este periodo las estadísticas corresponden a los montos de IED notificadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras más el monto de IED involucradas en los proyectos de inversión autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, México, 1997; y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 22
MEXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERACIÓN DE LA
COMISION EUROPEA
1980-1990
(Miles de ECUS)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Cooperación financiera	-	-	-	-	-	5200	-	-	-1040		-
Cooperación económica	-	-	200	150	620	680	1820	780	2130	7220	3900
Acciones de cooperación eco.	-	-	-	20	600	20	460	90	50	2130	310
Política energética	-	-	200	130	20	590	730	180	90	440	440
Investigación y desarrollo tecnológico	-	-	-	-	-	-	630	510	1490	4500	2190
Promoción de Investigaciones (ECIP)	-	-	-	-	-	-	-	-	350	-	50
Acciones bajo acuerdos de cooperación	-	-	-	-	-	70	-	-	150	150	910
Ayuda Humanitaria	70	10	150	850	280	4810	2670	90	1870	4300	1650
Ayuda alimentaria	-	-	-	620	-	980	380	-	-	-	90
Refugiados	-	-	-	-	-	3510	1800	-	-	3000	-
Lucha contra el SIDA	-	-	-	-	-	-	-	-	390	160	-
Lucha contra la droga	-	-	-	-	-	-	-	-	-	360	-
Acciones de ONGs	70	10	150	230	280	320	490	90	1480	780	1560
Ayuda a la emergencia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Medio ambiente	-	-	-	-	-	-	-	-	200	-	390
Otras Ayudas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Democratización y derechos humanos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	70	10	350	100	900	5490	9690	870	4200	1250	5940

FUENTE: Comisión Europea, Bruselas y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 23
MEXICO: EXPORTACIONES A LA UE POR PAÍSES
1990-1998
(Millones de dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	452.5	529.4	490.8	427.5	392.7	515.5	640.9	718.8	1152.5
Austria	<i>21.2</i>	<i>24.5</i>	<i>70.4</i>	<i>40.0</i>	<i>6.8</i>	12.8	9.9	15.8	10.6
Bélgica-Luxemburgo	219.5	321.4	283.1	281.5	261.6	419.6	393.5	372.7	230.8
Dinamarca	12.7	17.3	22.8	17.9	21.5	7.6	18.6	30.6	35.8
España	1457.6	1149.6	1234.5	873.7	851.4	778.7	919.5	939.0	715.2
Filandia	<i>0.7</i>	<i>1.0</i>	<i>2.4</i>	<i>1.5</i>	<i>4.5</i>	1.9	1.5	5.1	1.7
Francia	551.5	599.8	566.5	428.9	490.5	475.9	425.8	430.0	403.3
Grecia	4.7	3.6	9.7	5.6	5.0	8.4	8.4	10.7	9.7
Irlanda	5.5	7.9	14.7	81.1	101.4	108.8	152.3	113.0	37.1
Italia	211.2	172.3	146.1	77.3	83.5	197.3	139.9	273.4	182.0
Países Bajos	335.7	183.1	163.1	122.6	172.4	241.6	204.8	261.7	339.4
Portugal	76.0	88.3	134.9	70.5	60.0	79.4	55.8	97.3	87.5
Reino Unido	186.8	219.2	232.8	214.5	264.3	504.5	562.5	699.5	655.3
Suecia	<i>12.8</i>	<i>21.5</i>	<i>25.8</i>	<i>16.5</i>	<i>23.7</i>	30.4	19.6	52.8	45.6
Total UE	3513.6	3291.8	3299.1	2601.1	2704.2	3351.9	3533.2	3967.5	3861.0
Total	26838.4	42687.5	46195.6	51886.0	60882.2	79541.6	95999.7	110431.4	117500.3

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de exportaciones.

FUENTE: Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI.

CUADRO 24
MEXICO: EXPORTACIONES A LA UE POR PAÍSES
1990-1998
(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	17.0	-7.3	-12.9	-8.1	31.3	24.3	12.2	60.3
Austria	<i>16.0</i>	<i>186.2</i>	<i>-43.3</i>	<i>-83.0</i>	<i>88.2</i>	<i>-22.2</i>	59.0	-32.9
Bélgica-Luxemburgo	46.4	-11.9	-0.6	-7.1	60.4	-6.2	-5.3	-38.1
Dinamarca	36.3	32.0	-21.4	20.1	-64.6	144.8	64.1	17.3
España	-21.1	7.4	-29.2	-2.6	-8.5	18.1	2.1	-23.8
Filandia	<i>42.9</i>	<i>140.0</i>	<i>-37.5</i>	<i>200.0</i>	<i>-57.6</i>	<i>-20.4</i>	240.0	-67.0
Francia	8.8	-5.5	-24.3	14.4	-3.0	-10.5	1.0	-6.2
Grecia	-22.1	165.4	-42.1	-10.3	66.4	0.0	28.2	-9.5
Irlanda	43.0	86.0	451.9	25.0	7.3	40.0	-25.8	-67.2
Italia	-18.4	-15.2	-47.1	7.9	136.3	-29.1	95.4	-33.4
Países Bajos	-45.4	-10.9	-24.8	40.6	40.1	-15.2	27.8	29.7
Portugal	16.2	52.8	-47.8	-14.8	32.4	-29.7	74.2	-10.1
Reino Unido	17.3	6.2	-7.8	23.2	90.9	11.5	24.4	-6.3
Suecia	<i>68.0</i>	<i>20.0</i>	<i>-36.0</i>	<i>43.6</i>	<i>28.3</i>	<i>-35.7</i>	170.1	-13.7
Total UE	-6.3	0.2	-21.2	4.0	24.0	5.4	12.3	-2.7
Total	59.1	8.2	12.3	17.3	30.6	20.7	15.0	6.4

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria. Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE: Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI.

CUADRO 25
MEXICO: EXPORTACIONES A LA UE POR PAÍSES
1990-1998

(Participación porcentual del total de la UE)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	12.9	16.1	14.9	16.4	14.5	15.4	18.1	18.1	29.8
Austria	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.3	0.4	0.3
Bélgica-Luxemburgo	6.2	9.8	8.6	10.8	9.7	12.5	11.1	9.4	6.0
Dinamarca	0.4	0.5	0.7	0.7	0.8	0.2	0.5	0.8	0.9
España	41.5	34.9	37.4	33.6	31.5	23.2	26.0	23.7	18.5
Finlandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
Francia	15.7	18.2	17.2	16.5	18.1	14.2	12.0	10.8	10.4
Grecia	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
Irlanda	0.2	0.2	0.4	3.1	3.7	3.2	4.3	2.8	1.0
Italia	6.0	5.2	4.4	3.0	3.1	5.9	4.0	6.9	4.7
Países Bajos	9.6	5.6	4.9	4.7	6.4	7.2	5.8	6.6	8.8
Portugal	2.2	2.7	4.1	2.7	2.2	2.4	1.6	2.5	2.3
Reino Unido	5.3	6.7	7.1	8.2	9.8	15.1	15.9	17.6	17.0
Suecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.6	1.3	1.2
Total UE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE: Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI.

CUADRO 26
PRODUCTOS EXPORTABLES A LA UE
(Millones de ecus)

PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos	144	152	140	134	159	289	309	423
Bebidas y tabaco	41	64	50	48	47	56	58	81
Materias primas	142	129	99	77	108	135	117	149
Combustibles	1417	1299	1192	854	747	529	523	746
Aceites, grasas y ceras	4	6	10	5	7	7	2	3
Productos industriales								
Productos químicos	246	274	264	188	212	348	307	308
Manufacturas básicas	293	296	290	238	305	682	569	584
Maquinaría y material de transporte	521	650	702	547	751	849	884	1073
Manufacturas diversas	110	134	138	168	192	228	250	262
Otros productos	42	48	47	69	94	92	89	112
Total	2961	3052	2932	2328	2622	3214	3108	3740

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagraf, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext Databank, Luxemburgo; y cálculos IRELA.

CUADRO 27
PRODUCTOS EXPORTABLES A LA UE
 (Participación porcentual)

PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos	4.86	4.98	4.77	5.76	6.06	8.99	9.94	11.31
Bebidas y tabaco	1.38	2.10	1.71	2.06	1.79	1.74	1.87	2.17
Materias primas	4.80	4.23	3.38	3.31	4.12	4.20	3.76	3.98
Combustibles	47.86	42.56	40.65	36.68	28.49	16.46	16.83	19.95
Aceites, grasas y ceras	0.14	0.20	0.34	0.21	0.27	0.22	0.06	0.08
Productos industriales								
Productos químicos	8.31	8.98	9.00	8.08	8.09	10.83	9.88	8.24
Manufacturas básicas	9.90	9.70	9.89	10.22	11.63	21.22	18.31	15.61
Maquinaría y material de transporte	17.60	21.30	23.94	23.50	28.64	26.42	28.44	28.69
Manufacturas diversas	3.71	4.39	4.71	7.22	7.32	7.09	8.04	7.01
Otros productos	1.42	1.57	1.60	2.96	3.59	2.86	2.86	2.99
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagrat, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext Database, Luxemburgo; y cálculos IRELA

CUADRO 28
MÉXICO: IMPORTACIONES DE LA UE
1990-1998
(Millones de dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	1840.2	2328.1	2477.4	2831.8	3088.2	2687.1	3173.7	3902.3	4558.0
Austria	<i>46.0</i>	<i>71.1</i>	<i>113.5</i>	<i>103.2</i>	<i>117.5</i>	87.5	113.1	139.4	191.8
Bélgica-Luxemburgo	248.6	328.0	306.3	269.1	329.2	210.0	238.8	327.3	355.4
Dinamarca	57.1	79.9	134.3	130.0	130.8	70.9	70.7	96.4	119.6
España	520.5	574.6	875.3	1151.6	1333.5	694.1	629.5	977.7	1257.0
Filandia	<i>63.9</i>	<i>57.0</i>	<i>50.3</i>	<i>49.5</i>	<i>66.0</i>	63.5	84.7	100.6	122.0
Francia	711.7	967.0	1304.6	1077.1	1493.1	976.2	1019.0	1182.4	1429.9
Grecia	2.7	10.7	21.8	22.7	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5
Irlanda	213.2	70.3	179.3	146.7	129.0	181.1	239.1	265.9	308.4
Italia	457.1	622.7	983.7	818.3	1008.4	771.5	999.1	1326.0	1581.1
Países Bajos	225.5	215.3	239.6	240.6	238.7	217.9	225.1	261.9	328.4
Portugal	4.9	15.8	12.8	10.3	18.1	17.8	21.5	34.1	43.8
Reino Unido	491.4	499.3	619.4	589.5	702.4	531.8	679.4	915.3	1056.2
Suecia	<i>316.3</i>	<i>356.7</i>	<i>332.6</i>	<i>260.9</i>	<i>274.0</i>	200.7	228.8	354.3	339.2
Total UE	4772.7	5711.9	7154.5	7287.7	8495.0	6720.3	7732.1	9900.8	11697.3
Total	31271.9	49966.6	62129.4	65366.5	79345.9	72453.0	89468.8	109807.8	125242.5

NOTA La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI

CUADRO 29
MÉXICO: IMPORTACIONES DE LA UE
1990-1998
(Tasas de crecimiento anuales)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	26.5	6.4	14.3	9.1	-13.0	18.1	23.0	16.8
Austria	<i>54.6</i>	<i>59.4</i>	<i>-8.9</i>	<i>13.7</i>	<i>-25.4</i>	29.3	23.2	37.6
Bélgica-Luxemburgo	31.9	-6.6	-12.1	22.3	-36.2	13.7	37.1	8.6
Dinamarca	40.1	68.0	-3.2	0.6	-45.8	-0.3	36.5	24.0
España	10.4	52.3	31.6	15.8	-48.0	-9.3	55.3	28.6
Filandia	<i>-10.8</i>	<i>-11.8</i>	<i>-1.4</i>	<i>33.3</i>	<i>-3.8</i>	33.2	18.9	21.2
Francia	35.9	34.9	-17.4	38.6	-34.6	4.4	16.0	20.9
Grecia	296.5	103.8	4.4	4.0	-56.3	-6.7	78.2	-62.3
Irlanda	-67.0	155.0	-18.2	-12.1	40.4	32.0	11.2	16.0
Italia	36.3	58.0	-16.8	23.2	-23.5	29.5	32.7	19.2
Países Bajos	-4.5	11.3	0.4	-0.8	-8.7	3.3	16.3	25.4
Portugal	222.4	-19.1	-19.3	75.5	-2.1	21.3	58.4	28.2
Reino Unido	1.6	24.1	-4.8	19.2	-24.3	27.8	34.7	15.4
Suecia	<i>12.6</i>	<i>-6.6</i>	<i>-21.6</i>	<i>5.0</i>	<i>-26.8</i>	14.0	54.9	-4.3
Total UE	19.7	25.3	1.9	16.6	-20.9	15.1	28.0	18.1
Total	59.8	24.3	5.2	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.1

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE: Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI

CUADRO 30
MEXICO: IMPORTACIONES DE LA UE POR PAÍSES
1990-1998

(Participación porcentual del total de la UE)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	39.0	41.0	35.0	39.0	36.0	40.0	41.0	39.0	39.0
Austria	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	1.0	1.0	1.0	2.0
Bélgica-Luxemburgo	5.0	6.0	4.0	4.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Dinamarca	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0
España	11.0	10.0	12.0	16.0	16.0	10.0	8.0	10.0	11.0
Filandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Francia	15.0	17.0	18.0	15.0	18.0	15.0	13.0	12.0	12.0
Grecia	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	0.0	0.0	0.0	0.0
Irlanda	4.0	1.0	3.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Italia	10.0	11.0	14.0	11.0	12.0	11.0	13.0	13.0	14.0
Países Bajos	5.0	4.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Reino Unido	10.0	9.0	9.0	8.0	8.0	8.0	9.0	9.0	9.0
Suecia	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	3.0	3.0	4.0	3.0
Total UE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de importaciones.

FUENTE: Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI

CUADRO 31
PRODUCTOS IMPORTABLES DE LA UE
(Millones de ecus)

PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos	423	175	309	287	244	184	241	322
Bebidas y tabaco	86	86	111	113	114	47	60	81
Materias primas	22	21	55	38	41	28	50	99
Combustibles	6	11	6	14	4	9	8	20
Aceites, grasas y ceras	55	51	45	28	31	7	8	16
Productos industriales								
Productos químicos	467	531	639	764	834	672	826	1045
Manufacturas básicas	567	741	736	763	945	662	725	1061
Mecánica y material de transporte	1880	2683	3218	3162	3756	2462	2625	4011
Manufacturas diversas	282	397	490	590	650	346	380	547
Otros productos	95	132	113	123	169	68	64	186
Total	3884	4829	5722	5883	6789	4485	4987	7388

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagrat, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext Luxemburgo, y cálculos IRELA

CUADRO 32
PRODUCTOS IMPORTABLES DE LA UE
 (Participación porcentual)

PRODUCTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alimentos	10.89	3.62	5.40	4.88	3.59	4.10	4.83	4.36
Bebidas y tabaco	2.21	1.78	1.94	1.92	1.68	1.05	1.20	1.10
Materias primas	0.57	0.43	0.96	0.65	0.60	0.62	1.00	1.34
Combustibles	0.15	0.23	0.10	0.24	0.06	0.20	0.16	0.27
Aceites, grasas y ceras	1.42	1.06	0.79	0.48	0.46	0.16	0.16	0.22
Productos industriales								
Productos químicos	12.02	11.00	11.17	12.99	12.28	14.98	16.56	14.14
Manufacturas básicas	14.60	15.34	12.86	12.97	13.92	14.76	14.54	14.36
Maquinaria y material de transporte	48.40	55.56	56.24	53.75	55.32	54.89	52.64	54.29
Manufacturas diversas	7.26	8.22	8.56	10.03	9.57	7.71	7.62	7.40
Otros productos	2.45	2.73	1.97	2.09	2.49	1.52	1.28	2.52
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Instituto de Relaciones Europeo-latinas, "Tres Generaciones de Acuerdos", Edit, Rumagraf, Madrid, 1997 de EUROSTAT, Comext Luxemburgo; y cálculos IRELA

CUADRO 33
MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON LA UE
1990-1998
(Millones de dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	-1387.6	-1798.7	-1986.6	-2404.3	-2695.5	-2171.7	-2532.8	-3183.5	-3405.5
Austria	-24.7	-46.6	-43.0	-63.4	-110.5	-74.7	-103.2	-123.6	-181.3
Bélgica-Luxemburgo	-29.1	-6.7	-23.2	12.4	-67.6	209.7	154.7	45.4	-124.6
Dinamarca	-44.4	-62.7	-111.5	-112.1	-109.3	-63.3	-52.0	-65.9	-83.8
España	937.1	574.9	359.2	-277.8	-482.1	84.7	290.0	-38.6	-541.7
Filandia	-63.7	-55.9	-47.9	-48.0	-61.5	-61.7	-83.2	-95.6	-120.3
Francia	-160.1	-367.2	-738.1	-648.2	-1002.6	-500.3	-593.3	-752.4	-1026.6
Grecia	2.0	-7.0	-12.1	-17.1	-18.6	-2.0	-1.3	-6.5	3.2
Irlanda	-207.7	-62.4	-164.6	-65.6	-27.6	-72.3	-86.9	-152.9	-271.3
Italia	-245.8	-450.4	-837.6	-741.0	-924.9	-574.2	-859.2	-1052.6	-1399.1
Países Bajos	110.2	-32.1	-76.5	-118.0	-66.2	23.7	-20.4	-0.2	11.0
Portugal	71.0	72.5	122.1	60.1	41.9	61.7	34.3	63.1	43.7
Reino Unido	-304.6	-280.2	-386.6	-375.0	-438.2	-27.3	-116.9	-215.8	-400.8
Suecia	-303.5	-334.6	-307.8	-244.4	-250.3	-170.3	-209.2	-301.5	-293.6
Total UE	-1259.1	-2420.1	-3855.5	-4686.6	-5790.8	-3368.4	-4198.8	-5933.3	-7836.3
Total	31271.9	49966.6	62129.4	65366.5	79345.9	72453.0	89468.8	109807.8	125242.5

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Filandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de intercambio comercial

FUENTE: Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI.

CUADRO 34
MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON LA UE
1990-1998
(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	29.6	10.4	21.0	12.1	-19.4	16.6	25.7	7.0
Austria	<i>88.7</i>	<i>53.2</i>	<i>-43.3</i>	<i>-83.2</i>	<i>-1014.9</i>	38.1	19.8	46.6
Bélgica-Luxemburgo	-77.1	247.6	-153.3	-646.1	-410.0	-26.2	-70.6	-374.3
Dinamarca	41.1	77.9	0.5	-2.5	-42.1	-17.8	26.6	27.2
España	-38.6	-37.5	-177.3	73.5	-117.6	242.5	-113.3	1301.7
Filandia	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	34.8	14.9	25.9
Francia	129.3	101.0	-12.2	54.7	-50.1	18.6	26.8	36.4
Grecia	-453.9	71.9	41.6	8.7	-89.4	-34.7	401.4	-149.4
Irlanda	-69.9	163.7	-60.1	-58.0	162.5	20.1	76.0	77.4
Italia	83.2	85.9	-11.5	24.8	-37.9	49.6	22.5	32.9
Países Bajos	-129.2	138.0	54.3	-43.9	-135.8	-185.9	-99.0	-5489.3
Portugal	2.0	68.5	-50.8	-30.4	47.3	-44.4	84.2	-30.8
Reino Unido	-8.0	38.0	-3.0	16.8	-93.8	328.7	84.6	85.8
Suecia	<i>10.2</i>	<i>-8.3</i>	<i>-20.3</i>	<i>2.4</i>	<i>-32.0</i>	22.9	44.1	-2.6
Total UE	92.2	59.3	21.6	23.6	-41.8	24.7	41.3	32.1
Total	59.8	24.3	5.2	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.1

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de intercambio comercial.

FUENTE: Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI.

CUADRO 35
MÉXICO: COMERCIO TOTAL CON LA UE
1990-1998
(Millones de dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	2,292.7	2,857.5	2,968.3	3,259.2	3,480.8	3,202.6	3,814.5	4,621.1	5,710.5
Austria	<i>67.4</i>	<i>95.7</i>	<i>183.7</i>	<i>143.1</i>	<i>124.1</i>	100.3	123.1	155.2	202.4
Bélgica-Luxemburgo	468.2	649.4	589.4	550.7	590.7	629.6	632.2	700.0	586.2
Dinamarca	69.7	97.2	157.1	147.9	152.3	78.5	89.3	127.0	155.4
España	1,978.1	1,724.2	2,109.8	2,025.3	2,184.9	1,472.8	1,549.0	1,916.7	1,972.2
Filandia	<i>64.5</i>	<i>57.9</i>	<i>52.7</i>	<i>51.0</i>	<i>70.9</i>	65.4	86.1	105.7	123.7
Francia	1,263.2	1,566.8	1,871.1	1,505.9	1,983.5	1,452.1	1,444.8	1,612.4	1,833.2
Grecia	7.4	14.3	31.5	28.3	28.7	18.7	18.0	27.9	16.2
Irlanda	218.7	78.2	194.0	227.8	230.4	289.9	391.4	378.9	345.6
Italia	668.3	795.1	1,129.8	895.6	1,091.9	968.8	1,139.0	1,599.4	1,763.1
Países Bajos	561.2	398.4	402.7	363.2	411.1	459.4	429.9	523.6	667.8
Portugal	80.9	104.1	147.7	80.8	78.1	97.2	77.4	131.4	131.3
Reino Unido	678.1	718.5	852.2	804.1	966.7	1,036.3	1,241.8	1,614.7	1,711.5
Suecia	<i>329.1</i>	<i>377.6</i>	<i>358.4</i>	<i>277.4</i>	<i>297.7</i>	231.1	248.3	407.1	384.8
Total UE	8,286.4	9,003.7	10,453.6	9,888.9	11,199.1	10,072.1	11,265.3	13,868.3	15,558.3
Total	58,110.3	92,654.1	108,325.0	117,252.5	140,228.1	151,994.6	185,468.5	220,239.2	242,742.8

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Finlandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de intercambio comercial.

FUENTE: Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI

CUADRO 36
MÉXICO: COMERCIO TOTAL CON LA UE
1990-1998

(Tasas anuales de crecimiento)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alemania	24.6	3.9	9.8	6.8	-8.0	19.1	21.1	23.6
Austria	<i>42.6</i>	<i>92.0</i>	<i>-18.8</i>	<i>-13.3</i>	<i>-19.2</i>	22.7	26.1	30.4
Bélgica-Luxemburgo	38.7	-9.2	-6.6	7.3	6.6	0.4	10.7	-16.3
Dinamarca	39.4	61.6	-5.8	3.0	-48.5	13.8	42.2	22.4
España	-12.8	22.4	-4.0	7.9	-32.6	5.2	23.7	2.9
Filandia	<i>-10.2</i>	<i>-9.0</i>	<i>-3.2</i>	<i>38.2</i>	<i>-7.2</i>	31.7	22.7	17.0
Francia	24.0	19.4	-19.5	31.7	-26.8	-0.5	11.6	13.7
Grecia	94.3	119.5	-9.9	1.2	-34.8	-3.7	55.0	-42.1
Irlanda	-64.2	148.0	17.4	1.1	25.8	35.0	-3.2	-8.8
Italia	19.0	42.1	-20.7	21.9	-11.3	17.6	40.4	10.2
Países Bajos	-29.0	1.1	-9.8	13.2	11.8	-6.4	21.8	27.5
Portugal	28.8	41.9	-45.3	-3.3	24.4	-20.4	69.8	-0.1
Reino Unido	6.0	18.6	-5.7	20.2	7.2	19.8	30.0	6.0
Suecia	<i>14.7</i>	<i>-5.1</i>	<i>-22.6</i>	<i>7.3</i>	<i>-22.4</i>	7.4	64.0	-5.5
Total UE	8.7	16.1	-5.4	13.3	-10.1	11.8	23.1	12.2
Total	59.4	16.9	8.2	19.6	8.4	22.0	18.7	10.2

NOTA: La elaboración de este cuadro parte de los resultados obtenidos de la suma de los países integrantes de la Comunidad Europea (CE) que se denomina como tal hasta 1993 y posteriormente pasa a llamarse como se conoce actualmente Unión Europea (UE). La CE estaba integrada por: Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España y Portugal. A partir de 1995, se incorporan a la Unión Europea Suecia, Filandia y Austria.

Los datos en letras cursivas no se incluyen en los totales ya que no formaban parte del bloque europeo, pero se toman en cuenta debido a que en estos años ya existían flujos de intercambio comercial.

FUENTE: Area Internacional del Grupo Parlamentario del PRD, base de datos de INEGI

CUADRO 37
MEXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE
1990-1995
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
IED	6302	7142	7852	8388	10278	12027

NOTA: En este periodo las estadísticas corresponden a los montos de IED notificadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras más el monto de IED involucradas en los proyectos de inversión autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, México, 1997; y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 38
MEXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE
1990-1995
(Tasas de crecimiento)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
%	193.9	13.7	-15.4	-24.5	252.5	-7.5

NOTA: En este periodo las estadísticas corresponden a los montos de IED notificadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras más el monto de IED involucradas en los proyectos de inversión autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, México, 1997; y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 39
MEXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERACIÓN DE LA COMISION EUROPEA
1990-1995
(Miles de ECUS)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Cooperación financiera	-	-	-	-	-	717
Cooperación económica	3900	5220	10640	11870	14770	2104
Acciones de cooperación eco.	310	3020	6600	2110	7240	1270
Política energética	440	30	930	320	68	-
Investigación y desarrollo tecnológico	2190	1960	2460	5290	3625	132
Promoción de Investigaciones (ECIP)	50	50	620	3830	3837	843
Acciones bajo acuerdos de cooperación	910	160	30	320	-	-
Ayuda Humanitaria	1650	4980	2580	4540	4849	3134
Ayuda alimentaria	90	-	-	-	-	-
Refugiados	-	3120	1420	2910	1480	1580
Lucha contra el SIDA	-	140	-	320	-	-
Lucha contra la droga	-	-	-	-	229	-
Acciones de ONGs	1560	1720	1160	1310	2090	329
Ayuda a la emergencia	-	-	-	-	1050	1225
Medio ambiente	390	-	390	250	-	1825
Otras Ayudas	-	-	80	-	-	232
Democratización y derechos humanos	-	-	80	-	-	232
Total	5940	10200	13690	16660	19619	8309

FUENTE: Comisión Europea, Bruselas y cálculos de IRELA en "Tres Generaciones de Acuerdos", Instituto de Relaciones Europeo-latinas, Edit. Rumagraf, Madrid, 1997.

CUADRO 40
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO CON MEXICO
DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN

(1980-2000*)

(Millones de dólares y porcentajes)

AÑO	COMERCIO TOTAL MEXICO	COMERCIO DE EU CON MEXICO	%	COMERCIO DE UE CON MEXICO	%
1980	33,244	20,962	63.05	3,442	10.35
1981	41,314	24,714	59.82	4,361	10.56
1982	34,896	19,317	55.36	4,611	13.21
1983	30,513	17,992	58.97	3,355	11.00
1984	34,709	20,570	59.26	3,842	11.07
1985	35,546	22,295	62.72	3,777	10.63
1986	27,627	18,002	65.16	3,605	13.05
1987	33,290	21,517	64.64	5,049	15.17
1988	39,966	26,497	66.30	5,561	13.91
1989	45,838	31,717	69.19	5,385	11.75
1990	57,181	38,683	67.65	8,286	14.49
1991	92,552	70,821	76.52	9,004	9.73
1992	108,325	81,747	75.46	10,454	9.65
1993	117,125	89,659	76.55	9,889	8.44
1994	140,228	108,952	77.70	11,199	7.99
1995	151,994	120,101	79.02	10,072	6.63
1996	185,473	148,110	79.86	11,265	6.07
1997	220,045	176,187	80.07	13,868	6.30
1998	242,833	196,182	80.79	15,558	6.41
1999	278,366	225,667	81.07	17,946	6.45
2000*	281,608	227,960	80.95	16,630	5.91

NOTA: Datos preliminares enero-octubre

FUENTE: Datos obtenidos de los cuadros estadísticos del anexo y <http://www.secofi-snci.gob.mx>

**BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA
Y FUENTES DE INFORMACIÓN**

BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN**Capítulo I**

- ❖ Amin Samir, "El capitalismo en la era de la globalización", Paidós Estado y Sociedad, Buenos Aires, 1999, 188 pp.
- ❖ Andic F., S. Andic y D. Dosser, "Una contribución a la teoría de la integración económica", en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, Fondo de Cultura Económica, Trimestre Económico, N° 19, México, 1977, Pp. 390-409.
- ❖ Balassa Bela, "Teoría de la Integración Económica", Uthea, 1ª Edición, México 1964, Pp. 1-19.
- ❖ Braudel Fernando, "La dinámica del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, N° 427, México, 1993, 127 Pp.
- ❖ Celis Francisco, "El Espacio, la Región y la Regionalización", en Análisis Regional, Edit. Ciencias Sociales, Habana, Cuba, 1988, Pp. 11-23.
- ❖ Di Filippo, "Multilateralismo y Regionalismo en la Integración de América Latina", CEPAL, ONU, Documento de Trabajo, N° 46, abril 1997, 113 pp.
- ❖ Estay R. Jaime, "La globalización y sus significados", en José Luis Calva, coordinador, Globalización y Bloques Económicos, México, Juan Pablos Editores, 1995, Pp. 27-39.
- ❖ Furió Elies, "Evolución y cambio en la economía regional", Ariel Economía, Barcelona, 1996, Pp. 67-80.
- ❖ Giddens Anthony, "Consecuencias de la modernidad", Alianza Universidad, Madrid, 1993.
- ❖ Grien Raúl, "La integración económica como alternativa inédita para América Latina", Fondo de Cultura Económica, Sección de obras de economía latinoamericana, México, 1994, Pp.21-93.
- ❖ Guerra-Borges Alfredo, "La integración de América Latina y el Caribe", IIEs-UNAM, México, 1997, Pp.51-100.
- ❖ Gutierrez Macías Gabriel, "Globalización y nuevas contradicciones", en José Luis Calva, coordinador, Globalización y Bloques Económicos, México, Juan Pablos Editores, 1995, Pp 57-65

- ❖ Ianni Octavio, "Teorías de la Globalización", Siglo XXI, México, 1996, 184 pp.
- ❖ Kitamura Hiroshi, "La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas", en Miguel S. Wionczek (Comp). Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
- ❖ López Villafañe Victor, "Globalización y regionalismo desigual", Siglo XXI, México, 1997, Pp. 13-65.
- ❖ Machlup, "A history of thought on Economic Integración", Londres, Mac Millan, 1977.
- ❖ Maksimova Margarita, "Comments", en Economic Integracion World Wide.
- ❖ Marshall Macluhan y Bruce R. Powers, "La Aldea Global", Gedisa editores, Barcelona, 1990.
- ❖ Myrdal Gunnar, "Solidaridad o Desintegración", Fondo de Cultura Económica, 3era. Edición, México, 1966, Pp.48-77.
- ❖ Nieto Solís José Antonio, "Fundamentos y política de la Unión Europea", Siglo XXI, Cap. 2, Pp. 18-29.
- ❖ Nóbile Jorge, "La integración económica", Edit. Colombia, Colección Esquemas, Nº 89, Buenos Aires, 1968, Pp. 9-20.
- ❖ Rosas González María Cristina, "Globalización y regionalismo: ¿procesos antagónicos o complementarios?", en Revista de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, Nº 71, México, jul-sep. 1996, Pp. 27-43
- ❖ Rosas González María Cristina, "México ante los procesos de regionalización económica en el mundo", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1996, 232 pp.
- ❖ Quintana Adriano Elvia Arcelia, "El Comercio Exterior de México", Edit. Porrúa y UNAM, México, 1989.
- ❖ Tamames Ramón, "Estructura Económica Internacional", Alianza, Pp. 169-186.
- ❖ Todd Emmanuel, "La Ilusión Económica", Taurus, Barcelona, 1999, 290 pp

- ❖ Tugores Ques Juan, "Economía Internacional e Integración Económica", Edit. Mc Graw Hill, Barcelona, 1994, Pp. 123-172.
- ❖ Vidal Villa José María, "Mundialización. Diez tesis y otros artículos", Icaria, Barcelona, 1996, Pp.86.
- ❖ Viner Jacob, "Teoría económica de las uniones aduaneras, una aproximación al libre comercio", en Integración Económica, Pp. 92.
- ❖ Wallerstein Immanuel, "El moderno sistema mundial", Siglo XXI, México, 1979.
- ❖ Zabludovski Gina, "El término globalización: algunos significados conceptuales y políticos", Relaciones Internacionales, UNAM, N° 71, México, jul-sep 1996, Pp.11-18.

Capítulo II

- ❖ Aguilera Manuel, "La crisis mexicana: un ensayo de integración económica y financiera" en UNAM, Facultad de Economía, Investigación Económica, No. 169, julio-septiembre de 1984, Pp. 271-266.
- ❖ Avila Alvarez Antonio, Juan Castillo, Miguel A. Díaz Mier, "Política comercial exterior de la Unión Europea", Centro Internacional Carlos V y ediciones Pirámide, Colección Economía y gestión Internacional, Madrid 1997.
- ❖ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., "México la Política Económica del Nuevo Gobierno", México 1971, 1ª. Edición, Pp.126-149.
- ❖ Barker Terry y Vladimiro Blailovsky, "La Política económica entre 1976 y 1982 y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial", en UNAM, Facultad de Economía, Investigación Económica, No. 166, octubre-diciembre de 1983, Pp. 273-317.
- ❖ Blanco Mendoza Herminio, "Las negociaciones comerciales de México con el mundo", Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 45-95.
- ❖ Cárdenas Ortega Arturo, "Algunos aspectos sobre los instrumentos de control en la política de comercio exterior", en UNAM, Facultad de Economía, Investigación Económica, No. 137, Vol. XXXV, Pp. 65-83
- ❖ Comisión de las Comunidades Europeas, "Del Mercado único a la Unión Europea", Bruselas, 1992

- ❖ Conde Raúl, "Las contradicciones de la estrategia de apertura externa y la política de ajuste: el caso mexicano", Problemas macroeconómicos de México, diagnóstico y alternativas", tomo II, Juan Pablos editores, 1995, Pp. 25-50.
- ❖ Chávez Ramírez, "Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994", IIEc, UNAM, México, 1996, pp. 77-162.
- ❖ De Mateo Fernando, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", en Revista de Comercio Exterior, Bancomext, junio de 1999.
- ❖ Del Alizai Laura, "Una política exterior de transición" en Las políticas salinistas: balance a mitad de sexenio (1988-1991), UAM, México, 1993. Pp. 35.51.
- ❖ Delegación de las Comisión Europea en México, "La Unión Europea y México", septiembre 1995.
- ❖ Dussel Peters Enrique y Kwan S. Kim, "De la liberación comercial a la integración económica: el caso de México", en Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, No. 200 abril-junio 1992, pp. 141-198.
- ❖ Echeverría Alvarez Luis, 1º, 2º, 3º, 4º, 5º, y 6º, Informes de Gobierno., de 1970 a 1976.
- ❖ Fontaine Pascal, "Diez lecciones sobre Europa", Documentación Europea, Comisión de las Comunidades Europeas, Periódico, 1992.
- ❖ <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/a20000.htm>
- ❖ <http://www.comadrid.es/cmadrid/euro/historia.htm>
- ❖ Huerta Arturo "Los cambios estructurales de la política salinista. su inviabilidad de alcanzar un crecimiento sostenido", en Problemas del Desarrollo, No. 92, IIEc, UNAM, México, enero-marzo 1993, pp. 15.23.
- ❖ Ibarra Yunez Alejandro, "Los bloques comerciales y su impacto en México", Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1990, pp.13-33.
- ❖ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, "El mercado único y su impacto en América Latina", Edita. Instituto de relaciones Europeo Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 1993, pp 561.