

879330

2

UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE

**ESCUELA RELACIONES INTERNACIONALES
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD
NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
CLAVE: 879330**

**“RELACIONES MÉXICO UNIÓN EUROPEA, TLCUE”
EVOLUCIÓN, RETOS Y PERSPECTIVAS”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

REBECAN MORALES LICEAGA

**ASESOR:
LIC. GRACIELA JIMENEZ LARIOS**

CELAYA GTO.

2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**"RELACIONES MEXICO-UNION
EUROPEA, TLCUE."**

Evolución, Retos y Perspectivas

**TESIS CON
FALLA DE
ORIGEN**

DEDICATORIAS

A Dios por haberme dado la vida y todo lo que en ella me ha sucedido.

A mis padres

Agradeciendo de esta manera todo lo que soy, por estar siempre a mi lado apoyandome e impulsandome a llegar cada día mas lejos.

A mis hermanos Luis, Jaime y Pablo que siempre estuvieron a mi lado orgullosos de mis logros.

A Carlos quien nunca se ha separado de mí, que en las buenas y en las malas siempre lo tuve a mi lado.

A mis amigos y amigas, que a través de los años me han enseñado lo importante que es una amistad, con especial dedicación a Paola.

A mis maestros, aquellos que desde la infancia compartieron sus conocimientos conmigo para hacerme una persona de bien.

A todos ustedes que siempre me tendieron una mano para seguir subiendo gracias.

Los quiero mucho.

Becky.

GRACIAS DIOS MIO

A Dios pedí fuerzas para grandes logros,

Me hizo débil para que aprendiera

Humildemente a obedecer.

Pedí salud para poder hacer grandes cosas,

Me dio enfermedad para poder hacer cosas buenas,

Pedí riqueza para poder ser feliz,

Me dio pobreza para poder ser sabio.

Pedí poder para obtener las alabanzas del hombre,

Me dio debilidad para sentir la necesidad de él.

Pedí de todo para disfrutar de la vida,

Me concedió la vida para poder disfrutar de todo.

No recibí nada de lo que pedí,

Pero me fue otorgado todo lo que necesite.

Y me fueron concedidas,

Todas las peticiones que no hice.

Yo entre todos los seres del mundo,

Soy el mas afortunado.

INDICE

Introducción.....

I.Generalidades

<i>1.1.Marco conceptual.....</i>	<i>1</i>
<i>1.2.Marco teórico.....</i>	<i>4</i>
<i>1. 2.1.Teoría de la globalización.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2. La teoría de la globalización nos lleva a la interdependencia de las naciones.....</i>	<i>9</i>

II.Cronología de las relaciones Unión Europea-México (1975-1997).

<i>2.1.El acuerdo de 1975 y la cooperación entre las partes hacia los años ochenta.....</i>	<i>11</i>
<i>2.2. El Acuerdo de cooperación 1991</i>	<i>15</i>
<i>2.3.La inversión directa y la cooperación al desarrollo en las relaciones México-Unión Europea (1991-1995).....</i>	<i>16</i>
<i>2.4. Hacia un nuevo marco de relación México-Unión Europea para el periodo 1996-2000.....</i>	<i>23</i>
<i>2.5. Hacia un nuevo acuerdo de cooperación México-Unión Europea: los objetivos de las partes</i>	<i>24</i>
<i>2.6. Las discrepancias en torno a la "cláusula democrática"</i>	<i>30</i>

2.7. Nuevas propuestas y culminación del proceso: el Acuerdo de Asociación de julio de 1997	32
---	----

III. La Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3.1. Efectos del TLCAN en las relaciones México-Unión Europea.....	36
3.2. Impacto del TLCAN en la industria.....	38
3.3. La Doctrina Monroe y su importancia para el TLCUE.....	41

IV. Lineamientos para entrar al mercado de la Unión Europea.

4.1. Estadísticas comerciales de México y la Unión Europea.....	44
4.2. Regulaciones y normatividad de la Unión Europea.....	53
4.3. Evaluación de Conformidad.....	56
4.4. Guía del mercado CE.....	58
4.5. Grupos de Trabajo en las negociaciones comerciales México-Unión Europea.....	60

V. Tratado de Libre Comercio México-Union Europea.

5.1. Entrada en vigor del Tratado de libre Comercio México-Unión Europea.....	75
5.1.1. Decreto de promulgación.....	77
5.2. Diversificación global de México con el mundo.....	82
5.3. Retos, oportunidades y perspectivas con el TLCUE.....	84
5.3.1. Retos para las empresas mexicanas.....	84

5.3.2.Las Oportunidades para México.....88

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCIÓN

La globalización nos lleva al acercamiento internacional porque uno no se puede oponer a una tendencia histórica tan fuerte sin ser derrotado. La respuesta está en la readaptación de la globalización a la satisfacción solidaria de las necesidades de todos. Eso pasó con la revolución industrial, se caminó de una oposición inicial de la clase trabajadora (en aquella época artesanos), debido al incremento de la pobreza por la pérdida de los clientes, hacia una reinserción en el aparato productivo de las máquinas y, finalmente, a la creación de los sindicatos como una nueva manera de vivir en un mundo mecanizado desde dentro propiciando unas condiciones materiales de existencia más acordes a todos los involucrados con el proceso (capital y trabajo). Esa es la coyuntura parecida del momento actual respecto al libre mercado, los predeterminados a ser perdedores tienen que encontrar alguna forma de agruparse, incidir en el proceso del mercado global.

Una buena forma de entrar a este mundo globalizado es con la apertura de nuevos mercados, tomando ventaja a los países vecinos México es uno de los países que están tomando esta estrategia.

El dos de mayo de 1995 el Consejo de la Unión Europea, la Comisión y el Gobierno mexicano firmaban en París una "Declaración Conjunta Solemne", expresando la voluntad de impulsar un nuevo modelo de relaciones basado en la liberalización y la apertura de los mercados, y en un diálogo político fundamentado en el mutuo respeto a la democracia y los derechos humanos.

En el cuál las partes se comprometían a iniciar las conversaciones conducentes a la firma de un nuevo Acuerdo político, comercial y económico.

Este Acuerdo se firmó el 23 de julio de 1997, tras un proceso de negociación. Si se observan con atención los más de 20 años de relaciones institucionalizadas entre México y la Unión Europea (1975-1997) podemos observar la trascendencia del nuevo Acuerdo. Por primera vez se ha aceptado abordar temas que, por su sensibilidad económica y política, cada parte había logrado mantener fuera de la agenda: la comunidad abre sus puertas haciendo a un lado el proteccionismo hacia las exportaciones mexicanas.

EXPOSICION DE MOTIVOS

El tema que se propone se eligió porque proporcionará una visión general de las relaciones México - Unión Europea, desde 1975 a la actualidad, pretendiendo resaltar la importancia que siempre han tenido las relaciones comerciales de Europa con nuestro país, lo cual ha favorecido e impulsado la formación de varios acuerdos entre ambas partes.

Se abordaran las principales causas que han impulsado al fortalecimiento de las relaciones hasta llegar a la negociación de un tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea como otra opción de México para incorporarse en el mercado internacional, aprovechando la confianza manifestada por la UE en las relaciones con México.

Se hablará también de las fortalezas que presenta México para hacer frente a este nuevo Acuerdo así como los obstáculos por los que tendrá que pasar.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

México mantiene contactos diplomáticos con la UE casi desde los inicios del proceso de integración europeo que nació con el tratado de París en 1951. Aunque en un principio los vínculos con la UE se basaron principalmente en la cooperación económica y política, el contexto internacional actual y el peso político que ha adquirido la UE, requieren que México intensifique sus relaciones comerciales con la Unión.

Es importante mencionar que el impacto real que puede tener el tratado entre México y la Unión Europea, no se puede medir solamente a través de los lineamientos de las negociaciones, por un lado existe el riesgo de que el tratado perjudique la economía mexicana, la cual presenta un nivel menor de desarrollo en comparación a la europea, porque es posible que el país no este preparado para una competencia internacional de esa magnitud.

Sin embargo el sector empresarial percibe al TLCUE como una oportunidad para México de reducir su dependencia de los E.U. y de mejorar su imagen a nivel mundial

Considero que el tratado contribuirá a estabilizar la economía mexicana y le daría la oportunidad de ingresar con mayor facilidad al mercado europeo.

Es aquí precisamente donde radica la problemática, en identificar cuales son en realidad las ventajas, retos y consecuencias que el tratado puede traer para México.

OBJETIVO GENERAL

Observar a la UE como un apoyo al desarrollo sostenible de México.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Realizar una investigación profunda sobre las condiciones de estos países que favorecieron a la negociación del TLCUE y la importancia que este tiene.*
- ❖ Comprender como se han venido desarrollando estas relaciones en los últimos años, y cuales son los beneficios de estas.*
- ❖ Entender que la diversificación de las relaciones comerciales y económicas tienden al logro de niveles de vida más altos.*
- ❖ Lograr mediante los conocimientos adquiridos un mayor potencial de expansión para la industria exportadora mexicana.*
- ❖ Entender que la firma del TLCUE abre un horizonte de perspectivas y oportunidades en las relaciones entre las partes*
- ❖ Informar a los exportadores mexicanos sobre las desventajas competitivas que enfrentan las exportaciones mexicanas hacia la UE.*
- ❖ Observar que es posible deslindarse de la fuerte presencia de Estados Unidos que concentra mas del 80% del intercambio comercial de México con el exterior.*
- ❖ Probar que existe competitividad de la industria local y su capacidad de penetración en los mercados desarrollados.*
- ❖ Contribuir al desarrollo y modernización de la estructura industrial*

HIPOTESIS

"Tratado de libre comercio entre la UE y México como una mas de las opciones de México para incorporarse en el mercado internacional."

Capítulo I

Generalidades

1.1.MARCO CONCEPTUAL

Para efectos de interpretación de los términos que se utilizarán con mayor frecuencia en el desarrollo de este trabajo, se dará una breve descripción del significado de cada uno de ellos.

Comenzaremos por describir en primer lugar el término central del trabajo, este es.

Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.¹ *Se define a este como el acuerdo donde se cooperará en el ámbito comercial, entre la UE y México, con el fin de desarrollar un mayor desarrollo comercial de los países integrantes. Este tiene como antecedente al Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.*

El siguiente término a definir es:

Liberalización del comercio²: *esta se da con el fin de fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización mundial de Comercio (OMC).*

*Con la liberalización comercial se pretende lograr una **Area de libre comercio**, donde las **barreras arancelarias** (impuestos) se eliminan entre los países miembros. En este nivel de integración económica los participantes buscarán beneficiarse especializándose en la producción de aquellos bienes y servicios en que tienen una ventaja relativa e importando aquellos en que tienen una desventaja relativa.*

¹ Fuente: Delegación de la Comisión Europea. "La Unión Europea y México". México D.F. 1999.

² Fuente: Alan M. Rugman, Richard M. Hodegetts. Negocios Internacionales. Un Enfoque de administración estratégica. Ed, McGraw Hillgf. México D.F. 1997. Página 260.

*Al mismo tiempo dentro de esta área de libre comercio se trabaja en la eliminación de las **barreras no arancelarias** que son normas, regulaciones, burocratismo que retrasan o impiden comprar bienes producidos en el extranjero.*

*Es importante mencionar que la ratificación de este acuerdo se lleva a cabo por el senado de México y por el **Consejo de ministros**³ quienes representan al principal cuerpo encargado de tomar decisiones de políticas en la Comunidad Europea. Esta integrado por un ministro de cada uno de los 15 miembros.*

*La negociación del Acuerdo con la Unión Europea se debe principalmente al efecto de **globalización**⁴ por el que pasa actualmente el mundo, este término se entiende por la distribución y producción de bienes y servicios de calidad y tipo homogéneos en el ámbito mundial, México entró en el mundo globalizador a raíz de su entrada al **GATT** en 1986 que es el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio.*

*En si es una organización creada para negociar concesiones comerciales entre los países miembros. Al estar México dentro de esta esfera de liberalización favorece a la **integración económica**⁵ con otras naciones, esta integración debe entenderse como el establecimiento de normas y regulaciones que mejoran el comercio y la cooperación económica entre las naciones. Esta en un extremo dará origen a un mercado mundial de comercio libre, donde todas las naciones manejen una moneda única y puedan exportar cuanto deseen al resto del mundo.*

³ Fuente: Enciclopedia Universal. Europeo americana. Editorial Espasa.

⁴ Fuente: Diccionario de Comercio Exterior. Larousse. México D.F. 1998.

⁵ Fuente: Alan M. Rugman, Richard M. Hodegetts. Negocios Internacionales. Un Enfoque de administración estratégica. Ed, McGraw Hill. México D.F. 1997. Página 150.

Hay varias iniciativas económicas de carácter regional que se han emprendido en los últimos 25 años, aunque ninguna de ellas ha alcanzado

*la integración total. La más exitosa es la Comunidad Europea. Formando un **mercado europeo individual**⁶, compuesto por todos los miembros de la Comunidad Europea, vinculados por una sola moneda, una constitución una total armonización de las políticas socioeconómicas y una política de defensa común.*

*Es posible que al llegar a este grado de integración, o bien en una de las etapas de la integración como lo es un acuerdo, se pueda llegar a la **interdependencia**⁷ de las naciones, es decir a la dependencia que tiene una nación de otra, la dependencia es mutua, aunque no quiere decir que esta siempre sea benéfica para ambas partes, tal es el caso del **TLCAN** Tratado de libre comercio de América del Norte, integrado por Estados Unidos, Canadá y México, donde si bien es cierto que existe una interdependencia, unos necesitan más de los otros, y una de las partes no obtiene lo mismo que las otras.*

*Es aquí precisamente donde México tiene que aprovechar el acuerdo para convertirse en **líder multinacional**⁸ caracterizado por la competitividad global y estándares internacionales.*

⁶Fuente: Delegación de la Comisión Europea. "La Unión Europea y México". México D.F. 1999.

⁷ Fuente: Silvia Saborio. Reto a la apertura. Libre comercio en las Américas. México 1994. Página 80.

1.2.MARCO TEORICO

1.2.1.TEORIA DE LA GLOBALIZACION

Con objeto de simplificar se intentará describir primero, el argumento central de esta teoría con el cuál se interpretará la realidad que se desea analizar.

La versión más difundida de este enfoque nos dice que al mismo tiempo que el mundo se integra económica, cultural e ideológicamente, las diferencias internacionales tienden a borrarse.

Si los países desean elevar su nivel de vida y sus oportunidades de éxito en el escenario internacional, la tarea inmediata que deben afrontar es la de incorporarse y adaptarse a dichas tendencias globalizantes.

El mecanismo privilegiado daría la apertura económica, si se aprovecha la oportunidad, los beneficios de la globalización llegarán con mayor rapidez.

La así llamada globalización está asociada con una agenda en la que se inscriben importantes y diferentes elementos:

a)políticos (como es el papel de los organismos internacionales ante la nueva realidad).

b)sociales

c)culturales (la difusión del estilo de vida)

d)económicos (la expansión acelerada del capital financiero y la diversificación de los procesos productivos en distintos puntos del planeta).

⁸ Fuente:Alan M, Rugman, Richard M. Hodegetts. Negocios Internacionales. Un Enfoque de administración

El proceso globalizador, aun en aquellas áreas en las cuales efectivamente ocurre, genera contradicciones y paradojas de difícil solución. El proceso incorpora a quien posea determinadas herramientas, privilegios y condiciones de entrada previos, características propias de la Unión Europea, para México es una tendencia completamente nueva y es necesario explorar los espacios que puede encontrar para hacerle frente.

El proceso de globalización implica para México la necesidad de incorporarse lo más pronto posible a corrientes internacionales de cultura, capitales y comercio, mediante el desarrollo de estrategias de competitividad y participación hacia el exterior, (en este caso la Unión Europea), para lo cuál requiere de la participación de los sectores público y privado, vistos como entes complementarios y no excluyentes.⁹

La globalización es un proceso irreversible debido a los avances y comunicaciones del planeta Tierra y al conocimiento de las repercusiones que tienen algunas situaciones sobre la humanidad independientemente del continente en que estas tengan efecto.

No hay alternativa al mundo globalizado, es un proceso de integración financiera, comercial, de comunicaciones, política y social a través de las fronteras que al tener conocimiento de fenómenos como los desastres, terremotos, huracanes, provocan una hermandad entre los habitantes de este gran planeta.

estratégica. Ed, McGraw Hill. México D.F. 1997.

⁹ Las experiencias del sudeste asiático muestran que una adecuada comunicación entre el estado y los actores privados genera importantes círculos virtuosos que mejoran el desempeño del país en el mundo. Fuente: Alan M, Rugman, Richard M. Hodegetts. *Negocios Internacionales. Un Enfoque de administración estratégica*. Ed, McGraw Hill. México D.F. 1997. Página 160

Capítulo II.

Cronología de las relaciones Unión

Europea-México 1975-1997

El resultado de nuestro mundo globalizado es que algunos están dentro del juego comercial y otros fuera (África). De quienes están dentro los hay quienes juegan con mucha ventaja y otros con desventaja, no es un

juego parejo, justo, o con igualdad de oportunidades. Pero incluso, lo mas extraño, es que para quienes sacan ventaja del juego eso se hace un problema. Digamos que cuando a los jugadores les va mal y se quieren retirar de la partida por grado o fuerza (asiáticos, rusos, mexicanos, brasileños, salvadoreños etc.) las finanzas estadounidenses hacen frente a las crisis del juego. Si Estados Unidos, en este juego, hace de banca puede hacer frente a la crisis de un jugador, pero no podría hacer frente a las crisis simultáneas de varios jugadores.

La primera consecuencia es que hay que regular el juego en bien de todos. Hasta ahora esas crisis las ha regulado el Fondo Monetario Internacional. En la nota roja de las finanzas mundiales el FMI aparece como interlocutor de quienes han caído en crisis.

A Estados Unidos parece que le va mejor sin regulación cada vez presta mas y le deben más. La única regla que impone es pagar o, renegociar plazos. Las apuestas que ponen los latinoamericanos, las que hay en la actualidad sobre la mesa, son dinero de EUA no se sabe sí por primera, segunda o enésima vez.

Esto es el juego deseado al que invita EUA, el mercado totalmente libre donde todos comercian sin aranceles y cada uno se enriquece según sus ventajas competitivas respecto al resto del planeta.

Pero no-basta saber jugar al juego de la globalización para resolver la pobreza interna de cada país, ello requiere de otras políticas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El apalancamiento de los países puede ser una salida al desarrollo nacional si se sabe jugar bien dicho juego y "hay suerte", pero es una decisión arriesgada porque puede salir mal la jugada y además llegar e el momento en que hay que regresar el capital prestado con el que se está jugando. Es un atajo peligroso en el que se han equivocado los grandes gobernadores "visionarios" que prometieron a sus pueblos pasar a la historia. Perdieron, se fueron y el pueblo se quedó con las deudas.

Una experiencia histórica de los buenos jugadores de este juego mundial es que hay que: a) saber apostar para ganar en el juego del libre mercado mundial, es el ingreso nacional, PIB globalizado, conocer predictivamente el monto futuro de las ventajas competitivas en el mercado global, el quebradero de cabeza ante todo tratado de libre comercio y b) tener control de lo que se gasta a nivel nacional, no tener déficit inefinanciables, deuda pública que vaya mas allá de la capacidad de pago de la economía, tener equilibrios macroeconómicos reales, no tener déficit ocultos, no estar sobregirado ni asumir compromisos que no se pueden financiar.

Si se quieren arreglar los problemas de la pobreza hay que subir los impuestos para pagar el desarrollo, pagarlo sanamente, ni con deudas ni con déficit inefinanciables, sino un Estado capaz de recoger el dinero que hace falta. Impuestos que paguen todos y para esa finalidad nacional. Pero ha de ser un Estado vigilado por la sociedad, un Estado fuerte, pero también democrático, de forma que no suceda lo de antes, un Estado autoritario, arbitrario, no vigilado cuyas cuentas públicas eran corruptas y un desastre. Necesitamos un Estado fuerte, democrático capaz de recoger de su sociedad los recursos suficientes

para devolvérselos a su sociedad en infraestructura y en desarrollo de su gente.

Finalmente la globalización es un hecho la interdependencia de las sociedades, el neoliberalismo es una respuesta, la primera, pero tal vez no es la única ni necesariamente la mejor. No hay un único tipo de mercado mundial, hay muchos modelos posibles.

En estos momentos estamos presenciando el paso de un sistema dominado por Estados y solo Estados a una estructura sistémica internacional basada en tres polos: los Estados, las empresas multinacionales y las sociedades.¹⁰ Las sociedades, sus miembros se involucran cada vez mas en el mundo global, vemos el nacimiento de una cultura globalizada, el nacimiento de un sistema social mundial donde participamos cada vez que usamos Internet, hay una globalización del delito, del crimen organizado, de los derechos humanos, del narcotráfico y al mismo tiempo unos Estados nacionales que dan un sentido de identidad, pasaporte y son los únicos que se preocupan, por ahora, del desarrollo nacional.

¹⁰ Fuente: Alan M. Rugman, Richard M. Hodegetts. Negocios Internacionales. Un enfoque de administración estratégica. Ed. Mc.Graw Hill. México D.F. 1997 pag. 152.

1.2.2.LA TEORIA DE LA GLOBALIZACION NOS LLEVA A LA INTERDEPENDENCIA DE LAS NACIONES.

"Interdependencia" definida en pocas palabras, significa mutua dependencia. En la política mundial la interdependencia se refiere a las situaciones caracterizadas por los efectos recíprocos entre naciones o entre actores en diferentes naciones. Estos efectos resultan de transacciones internacionales.

Sin embargo cabe aclarar que no esta garantizado que la interdependencia se caracterice por ser de mutuo beneficio.

La tesis de la interdependencia de las naciones nos muestra lo que ocurre y puede ocurrir en el ámbito de la globalización producidas por el juego de las relaciones entre los países, como lo es la formación de un tratado que nos lleva a la integración económica, política y social de las naciones de la Unión Europea con México.

Esta interdependencia se centra principalmente en las relaciones exteriores que se dan en ámbito comercial, las cuales se organizan y funcionan con base en la interdependencia.

Los primeros contactos institucionales entre la Comunidad Europea y México datan de los años sesenta y fueron fruto de la "política exterior activa" y la diversificación de relaciones impulsada por el Gobierno mexicano. ¹¹

En los setenta, la incipiente política de cooperación de la Comunidad contribuyó a intensificar e institucionalizar estos contactos mediante el Acuerdo marco firmado el 16 de septiembre de 1975. En

¹¹ Fuente: Delegación de la Comisión Europea. "La Unión Europea y México ".México D.F. 2000

vigor durante quince años, este instrumento fue sustituido por un nuevo Acuerdo suscrito en 1991.

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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1.EL ACUERDO MARCO DE 1975 Y LA COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES HACIA LOS AÑOS OCHENTAS.

El Acuerdo de 1975, tuvo como objetivo la expansión de los intercambios comerciales. Para ello, ambas partes se concedieron el trato de Nación más Favorecida (NMF), y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial.

La negociación motivó amplias expectativas en ambas partes. Las relaciones entre México y la Comunidad Económica Europea, sin embargo, estaban sujetas a condicionantes estructurales que frustraron muchas de ellas. Ello se reflejó en su reducido alcance material, especialmente en el ámbito comercial, y en las dificultades aparecidas en su aplicación.

México obtuvo el trato NMF --un elemento de cierta importancia, ya que hasta 1986 México no se integró en el GATT-- pero sus expectativas de acceso preferencial al mercado comunitario no se materializaron.

Sus negociadores no lograron alterar la jerarquía de preferencias comerciales de la CEE, y las exportaciones mexicanas siguieron sujetas al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario.

El acuerdo, por su limitado alcance, tampoco podía dar lugar a un régimen de acceso más favorable a los recursos naturales mexicanos -- particularmente al petróleo--, ni a un régimen de protección de las inversiones europeas en México.

Tras la entrada en vigor del Acuerdo, los representantes mexicanos solicitaron reiteradamente la inclusión en el SPG de

productos que la CEE consideraba "sensibles" y que estaban sometidos a cuotas, aranceles y otras barreras no arancelarias.

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

Por otra parte, el principal objetivo del Acuerdo alcanzar "un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible" fue difícil de alcanzar. Entre 1975 y 1980 se produjo un fuerte crecimiento del comercio. Las exportaciones mexicanas, dominadas por el petróleo, crecieron más rápido, pero México no logró eliminar su crónico déficit comercial con la CEE. ¹²

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

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

¹² Fuente: Departamento de Estudios económicos del Banco Nacional de México. Examen de la situación económica de México. Número 869.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

También influyó la orientación de la política exterior mexicana. Respalda da por el auge petrolero, en este periodo no situó a la CEE en un lugar prioritario.

En 1983, sin embargo, se restablecieron las reuniones de la Comisión Mixta y comenzó una etapa de mayor entendimiento.

Varias son las razones que explican este cambio: en primer lugar, la estrategia de desarrollo y la política exterior mexicana se orientaron hacia posiciones más pragmáticas.

En segundo lugar, la crisis de la deuda produjo un cambio muy visible en las relaciones comerciales. A partir de 1981 la balanza comercial arrojó saldos positivos para México, llegando en 1984 a un superávit histórico de 3.033 millones de dólares.

Esta situación favorable se mantuvo hasta 1989. Este cambio se debió al aumento de las exportaciones mexicanas a Europa y sobre todo a la espectacular caída de las importaciones procedentes de la Comunidad.

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

Estos hechos debilitaron las demandas mexicanas de apertura comercial, y se prestó más atención a la cooperación económica: en 1985 se inició la cooperación en materia de energía.

Se iniciaron programas de promoción comercial y de ciencia y tecnología. Entre 1979 y 1984 la cooperación comunitaria con México ascendió a 2,2 millones de ecus.

Entre 1985 y 1989, a 33 millones. En la VIII reunión de la Comisión Mixta, en julio de 1989, las partes reconocieron los resultados positivos de los programas de promoción comercial y cooperación empresarial, que fueron ampliados; se creó el Consejo Empresarial México-Unión Europea, y se inauguró una Delegación de la Comisión. Constatando que muchos de los nuevos programas no estaban contemplados por el Acuerdo de 1975, se decidió iniciar las negociaciones para un nuevo Acuerdo.¹³

El cuál permitiría respaldar la política de apertura del Presidente Salinas y, según se planteó después, mantener los vínculos con México en la perspectiva de un TLC en América del Norte.

Por parte de México, el nuevo Acuerdo formaba parte de la estrategia de apertura al desarrollo y de la reorientación de las relaciones exteriores emprendida por la Administración Salinas de Gortari. La ofensiva diplomática mexicana tuvo en Estados Unidos su principal objetivo, pero ello no suponía el abandono de la política de diversificación y de búsqueda de unas relaciones externas equilibradas, que seguía siendo necesaria para preservar la autonomía de la acción exterior y establecer "contrapesos" frente a Estados Unidos. La Comunidad segundo socio comercial de México y segunda fuente de IED era la alternativa más lógica.

¹³ Fuente: Delegación de la Comisión Europea. "La Unión Europea y México". México D.F. 1999

2.2 EL ACUERDO DE COOPERACIÓN DE 1991

Las negociaciones para el nuevo Acuerdo duraron dos años. El texto final no introduce grandes cambios respecto al de 1975, salvo el tratamiento más detallado de los ámbitos de cooperación.

El nuevo Acuerdo es muy similar a los Acuerdos que en este periodo se firmaron con la mayor parte de los países o subregiones de América Latina. Al igual que estos, se extiende a la cooperación económica y la cooperación al desarrollo, establece una Comisión Mixta para velar por su ejecución.

En el ámbito de la cooperación económica y la cooperación al desarrollo es donde el Acuerdo es más detallado. Pero no hubo novedades significativas en los temas que las partes consideraban más importantes para sus propios intereses: las condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad, y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México.

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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3.LA INVERSIÓN DIRECTA Y LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA, 1991-1995.

México ha sido un destino tradicional de Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de Europa. El dinamismo de su economía en los años setenta y la escala de su mercado favorecieron la llegada de un apreciable volumen de IED europea a pesar de las restricciones derivadas de una política de desarrollo de signo nacionalista. ¹⁴

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

El TLCAN es un aliciente adicional para los inversores de la Unión Europea. Con la firma de este Acuerdo México ha reforzado su papel como "plataforma de exportación" al vasto mercado de Estados Unidos y Canadá. Las expectativas de crecimiento del mercado doméstico y de las exportaciones a los socios de México al TLCAN, junto con las estrictas reglas de origen que el TLCAN establece para algunos sectores clave para la IED europea, como el automotor, han inducido nuevos flujos de inversión por parte de empresas que desean aprovechar las oportunidades de acceso al mercado de Estados Unidos.¹⁵

¹⁴ Es importante mencionar que con la crisis de la deuda los flujos de IED disminuyeron. Departamento de Estudios económicos del Banco nacional de México. Fuente: Examen de la situación económica de México. Número 869, 1999.

¹⁵ Es el caso de empresas como Volkswagen, que fabrica desde sus factorías de Puebla el sucesor del popular "escarabajo" para el mercado estadounidense, así como de firmas proveedoras del sector, como el fabricante de vidrios de seguridad Saint Gobain, que ha obtenido un préstamo del BEI para instalarse en México. BMW y Mercedes Benz también tienen inversiones en México para fortalecer su presencia en el mercado estadounidense.

México también puede resultar interesante como plataforma de exportación hacia otros países de América Latina con los que ha suscrito acuerdos de libre comercio.

La política de privatizaciones que se emprendió en el sexenio de Salinas de Gortari y que se profundizó con la Administración Zedillo es otro factor a considerar.¹⁶ La Unión Europea es la segunda fuente de IED más importante en México, con un volumen acumulado en 1995 de 11.227 millones de dólares, el 20% de la IED total.

Estados Unidos ocupa el primer lugar, con 33.346 millones y el 59% del total. Alentados por unas condiciones más favorables, los flujos de IED de la Unión Europea a México entre 1990 y 1994 triplicaron los del quinquenio anterior.

La crisis del peso deterioro el clima de inversión. Los flujos de IED descendieron en 1995 un 25%. La inestabilidad política y social, el conflicto de Chiapas y la crisis de legitimidad del sistema político también son motivo de incertidumbre.

La crisis del peso también ha contribuido a acelerar las reformas estructurales y en concreto la política de privatizaciones. El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 preveía la privatización de aeropuertos, puertos y plantas petroquímicas. En sectores de interés para la IED se está produciendo un acelerado proceso de desregulación.¹⁷

¹⁶ Es el caso de France Telecom en TELMEX. García Canclini Néstor. Fuente: Culturas en Globalización: América Latina, Europa, estados Unidos : libre comercio e integración, 1era. Edición.

¹⁷ "Viva Amexical A survey of México", en Fuente: The Economist, 28 de octubre de 1995, pag. 18-19.

En marzo de 1995 el Congreso mexicano modificó el Artículo 28 constitucional para permitir la participación del sector privado en la comunicación vía satélite y en el servicio ferroviario. En abril el Congreso aprobó la Ley de Aviación Civil, liberalizando el transporte aéreo. También se aprobó la legislación que permite privatizar puertos y aeropuertos.

En mayo se aprobó la Ley del Servicio Ferroviario y la Ley de Telecomunicaciones, que permite otorgar concesiones en el aspecto radioeléctrico, las comunicaciones vía satélite y las redes públicas, incluyendo la telefonía de larga distancia. También en mayo de 1995 se reformó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo de Petróleo.

La reforma redefine el ámbito de la industria petrolera y permite que el sector privado construya, opere y tenga en propiedad sistemas de transporte, almacenamiento y distribución de gas natural antes reservados al Estado.

En octubre de 1996 se aprobó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 constitucional, que determina la participación pública y privada en el sector petroquímico, reservando nueve productos de la "petroquímica básica" al Estado, y dejando otros 170 de la "petroquímica secundaria" abiertos a la participación privada.¹⁸

Encontramos, un "modelo" de cooperación singular en el contexto latinoamericano, con perfiles muy definidos y un alto grado de adaptación a las demandas mexicanas. Se trata de un modelo de "cooperación económica avanzada" basada en la promoción del

¹⁸ Empresas químicas asentadas en la Unión Europea como Basf, Hoechts y Bayer ya han manifestado su interés en particular en este proceso privatización.

comercio y la inversión, que intenta responder a las exigencias de economías en desarrollo relativamente más adelantadas y con mayor capacidad de inserción en la economía mundial.

La promoción comercial ha sido, con el 26,5% de los compromisos, el principal rubro de cooperación en este periodo, y el más importante dentro de la cooperación económica. Las actividades en este ámbito se agrupan en cinco ejes:

a) Encuentros Empresariales. Estos encuentros se celebran desde 1991 en diversos sectores de interés mutuo agroindustria, pesca, textil, automóvil, turismo, farmacia, plásticos, muebles, etc. con la participación de centenares de firmas. El "Programa Plurianual de Encuentros Empresariales", aprobado en 1994 con una dotación de 5,9 millones de ecus es actualmente el principal instrumento en materia de promoción comercial.

b) Consejo Empresarial México-Unión Europea: creado en 1989, lo integran empresarios mexicanos y europeos de alto nivel, que asesoran a la Comisión y el gobierno mexicano. El Acuerdo de Cooperación de 1991 lo menciona expresamente en el artículo 16, lo que indica su importancia. En 1992 fue aprobado el "Programa de Cooperación con el Consejo Empresarial México-CE 1992-1994", dotado con medio millón de ecus.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

c) *Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México (EUROCAM): Esta Asociación, creada en noviembre de 1993, ha recibido fondos de la Comisión para estudios y seminarios sobre oportunidades comerciales y de inversión.*

d) *Programa de Cooperación de Normas y Certificación (1992-1996): Cuenta con una aportación comunitaria de 2,2 millones de ecus y pretende mejorar la calidad de las exportaciones mexicanas a través de la normalización. Considerado "esencial" para promover los intercambios, se basa en una activa participación del sector privado.*

e) *Proyecto de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas a la Unión Europea: surge en respuesta al abultado déficit comercial mexicano respecto a Europa. Este proyecto, que cuenta con casi un millón de ecus financiados por la Comisión, proporciona asistencia técnica para superar algunos de los obstáculos que enfrentan las exportaciones mexicanas, como el desconocimiento del mercado y el incumplimiento de las normas europeas de calidad.*

Las actividades de promoción de la inversión se han desarrollado básicamente a través de dos ejes: ECIP y los "Eurocentros" de cooperación empresarial.

a) *El Programa ECIP¹⁹*

México es el mayor beneficiario mundial entre los 53 países elegibles en este programa. Entre 1991 y 1995 han sido aprobadas 88 acciones. Los 15,6 millones de ecus otorgados suponen el 10% de los fondos

¹⁹ ECIP (European Community Investment Partners) es un instrumento financiero creado para promover la inversión privada europea en Asia, Latinoamérica y el mediterráneo mediante la creación de empresas conjuntas, la transferencia de tecnología y el acceso a los mercados. ECIP comenzó a operar en 1989. En 1992 fue prorrogado, y se le asignaron 25 millones de ecus al año, de los que 10 millones se destinarían a América Latina. Fuente: Estado Actual de las negociaciones comerciales México-UE, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. Año 1. no. 1 2000

ECIP a nivel mundial y el 17,5% de la cooperación con México de ese periodo.

Los proyectos abarcan todos los sectores, y especialmente agroindustria, textil, turismo y comunicaciones. El alto aprovechamiento de ECIP parece deberse al nivel de desarrollo de la economía mexicana, a las expectativas abiertas por el TLC, y a la inserción de esta facilidad en programas de promoción de la inversión y exportación a terceros mercados por parte de los gestores del mismo.

b) Eurocentros de cooperación empresarial estos centros se insertan en el programa Al-Invest²⁰

En México se han establecido cuatro Eurocentros, que proporcionan asistencia directa a las empresas a través de BC-Net²¹ y actúan como "ventanillas" de ECIP.

Todas estas actividades han estado orientadas a los sectores con mayor potencial de crecimiento y presencia de inversión europea agroindustria, pesca, automóvil, farmacéutica, construcción, y se han caracterizado por su continuidad.

La combinación de distintos instrumentos de cooperación y su interrelación han podido dar lugar a un interesante desarrollo en el ámbito del comercio y la inversión. Cabe afirmar, por todo ello que la

²⁰ Al-Invest es un programa de cooperación industrial y promoción de inversiones con los países de América Latina, dotado con 18,5 millones de ecus en el periodo 1993-1995. Financia encuentros empresariales, contactos individualizados de empresas, y actividades de promoción de la inversión a través de 50 operadores en América Latina, de los cuales 27 son "Eurocentros de cooperación empresarial", y 200 en Europa. La segunda fase del programa Al-Invest (1996-2000) contó con un presupuesto de 41 millones de ecus. Fuente: Estado Actual de las negociaciones comerciales México-UE, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. Año. I no. 1 2000

²¹ Este programa, basado en una red informática, pretende poner en contacto a empresas comunitarias y de países terceros, con el objeto de establecer asociaciones comerciales, tecnológicas o de inversión.

cooperación económica con México se ha caracterizado por un enfoque estratégico y una visión de largo plazo.

Otros ámbitos de cooperación han sido ciencia y tecnología, energía, educación y formación, medio ambiente, democratización y ayuda humanitaria. Las acciones en materia de educación se han concentrado en torno al Programa Alfa (América Latina-Formación Académica) y a un proyecto con claras motivaciones de prestigio: el Instituto de Estudios de la Integración Europea (IEIE), un centro establecido en el Colegio de México.

La cooperación en materia de medio ambiente ha tenido poca importancia. Sin embargo la mayor parte de los fondos se ha destinado a la protección de los bosques, con la mejora del medio ambiente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4.HACIA UN NUEVO MARCO DE RELACIÓN MÉXICO-UNIÓN EUROPEA PARA EL PERIODO 1996-2000

El desarrollo de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), la reactivación de la integración regional en América Latina, y la culminación de la ronda Uruguay del GATT son el marco en el que se ha registrado desde 1994 un intenso proceso de renovación de las relaciones entre México y la Unión Europea.

El impulso inicial lo proporcionaron Francia y después España. En la visita a México que realizó en febrero de 1994 el Ministro francés de Relaciones Exteriores se planteó la posibilidad de firmar un nuevo acuerdo con México.²²

El 9 y 10 de diciembre el Consejo Europeo de Essen instó a la Comisión a reactivar las relaciones con México. El 8 de febrero de 1995 la Comisión propuso la firma de un acuerdo con México.

Las visitas del Vicepresidente Marín a México (febrero de 1995) y del Secretario Gurría a Bruselas (marzo de 1995) permitieron acercar posiciones al respecto. El 2 de mayo se firmó en París la "Declaración Solemne" entre México y la Unión Europea, proponiendo un nuevo Acuerdo con este país.

²² Fuente: El Financiero. Semana Crucial para el TLC con Europa. México D.F. Martes 23 de Noviembre de 1999.

2.5 HACIA UN NUEVO ACUERDO DE COOPERACIÓN MÉXICO-UNIÓN EUROPEA LOS OBJETIVOS DE LAS PARTES.

La crisis financiera de diciembre de 1994 hizo revalorizar la tradicional estrategia por la que México, busca la diversificación de sus vínculos externos. Se observa que, a pesar de haberse centrado en las negociaciones del TLCAN, México no había renunciado a esta política, que se extiende a Europa, Asia y América Latina.

La estrategia de diversificación fue parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y del "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior" de SECOFI. Según este último, las negociaciones comerciales externas son un elemento esencial para diversificar las exportaciones, lograr que éstas crezcan a un ritmo del 20% anual, y aumentar la inversión extranjera.

Esta política se basa en la reciprocidad de acceso y el establecimiento de plazos de apertura para que la industria mexicana pueda adaptarse y elevar su competitividad.²³

El acuerdo con la Unión Europea representa, la máxima prioridad en materia de diversificación. El acercamiento a la Unión Europea pretende ser un contrapeso respecto a la relación con Estados Unidos.

También responde al hecho de que la Cuenca del Pacífico no es aún una alternativa tangible, y América Latina representa más bien un competidor. Pero lo más importante para México es asegurar el acceso al mercado europeo en condiciones de reciprocidad, tras un proceso de apertura unilateral que, en la perspectiva mexicana, ha dado a los exportadores europeos una injusta posición de ventaja.

²³ Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial México. 2000

Así se lograrían atemperar o neutralizar los efectos negativos de las barreras comerciales derivadas del Mercado Único, de la creciente competencia con los países del este de Europa, y del nuevo SPG, en vigor desde enero de 1995. Este último es un particular motivo de preocupación para México. Según SECOFI, el 70% de las manufacturas mexicanas accedían a la Comunidad libres de aranceles; con el nuevo SPG sólo lo haría el 25%.

«la intención del Gobierno Mexicano era firmar con la UE un verdadero acuerdo de libre comercio, que en el aspecto económico y comercial vaya mucho más allá del acuerdo de firmado en 1991».

Dicho acuerdo debería establecer un calendario preciso de liberalización, que en algunos ámbitos sería inmediata y en otros gradual, reconociendo las asimetrías existentes y la situación menos favorable de México.

Para la Unión Europea México representa un mercado de casi 90 millones de consumidores, es un importante socio comercial y representa una verdadera "puerta de entrada" al mercado de Estados Unidos y Canadá. Según estimaciones mexicanas, la liberalización del comercio con México permitiría aumentar en unos 5.000 millones de dólares las exportaciones comunitarias hacia el TLCAN.

Según los resultados de una encuesta difundida a finales de 1995 por la Delegación de la Unión Europea en México, las empresas europeas afincadas en México en los sectores de telecomunicación, automóvil, química, medicamentos, textil y calzado consideran que la no-adopción de un acuerdo de liberalización podría perjudicar su posición competitiva.²⁴

²⁴ Fuente: Delegación de la Comisión Europea 1995

La Unión Europea también veía con preocupación la posición menos favorable que, en ausencia de un acuerdo, encontrarían sus empresas respecto a las originarias del TLCAN en ámbitos como telecomunicaciones, servicios financieros, seguros y régimen de inversión, especialmente por el ambicioso programa de privatización previsto por el Gobierno mexicano.

Otra razón era el riesgo de que aumente la protección comercial mexicana. Antes del acuerdo México imponía a Europa un arancel promedio del 10%, inferior al 38% consolidado ante el GATT.²⁵

La Unión Europea y sus Estados miembros no han dejado de lado su tradicional interés en el régimen de la inversión extranjera, y perciben que el Acuerdo contribuye a mejorarlo, especialmente respecto a su protección.

La posición tradicional de México está cambiando. Así lo indican los "Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones" (APPRI) firmados con España y con Suiza en 1995, y las negociaciones bilaterales que desde ese año se desarrollan con Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Francia, Inglaterra, Italia y Holanda.

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

Tras el debate de la Comunicación de la Comisión en el Consejo de Asuntos Generales del 10 de abril de 1995, el Consejo de la Unión, la

²⁵ En 1995, ante la "crisis del peso", México elevó los aranceles del 20% al 35% a los textiles y el calzado comunitario, lo que afectó negativamente a las empresas europeas respecto a sus competidores del TLCAN.

Comisión Europea y México firmaron el 2 de mayo de 1995 en París una "Declaración Conjunta Solemne". Esta declaración señalaba que la profundización de las relaciones requería un nuevo acuerdo político, comercial y económico, con los siguientes elementos:

- a) Un "diálogo político reforzado" al más alto nivel;*
- b) Un marco favorable al desarrollo de la inversión y de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización "progresiva y recíproca" conforme a las reglas de la OMC, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos, y*
- c) La intensificación de la cooperación empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica, y la conclusión de acuerdos concretos en campos como la lucha contra el fraude o las normas de origen. La declaración también fue un gesto para otorgar confianza a los mercados y mostrar el compromiso de la Unión con México tras la "crisis del peso".*

Entre enero y febrero de 1996, y ante la inminente discusión de las directrices de negociación, el Presidente Zedillo visitó España, Italia y el Reino Unido a fin de recabar apoyos para el acuerdo.

El debate sobre las directrices de negociación, sin embargo, mostró que había importantes divergencias entre los Estados miembros respecto al alcance y contenido de la liberalización comercial y del propio Acuerdo.

Estas divergencias afloraron en el Consejo de Asuntos Generales del 26 de febrero de 1996. España y el Reino Unido, con el apoyo de Suecia y Luxemburgo, se inclinaron por un acuerdo conducente a una zona de libre comercio, y a un proceso de negociación "en una sola

etapa". Francia, Portugal y Austria se opusieron a la zona de libre comercio y a una posible apertura indiscriminada, y propusieron una negociación "en dos etapas". Francia alegó que era necesario un profundo estudio de los efectos de la apertura a nuevos países y áreas, especialmente en la agricultura, y señaló que dicha apertura podía perjudicar a los países altamente agricultores.

Austria, por su parte, mostró su preocupación por las concesiones que comportaría un acuerdo con México para Estados Unidos y Canadá, sus asociados en el TLCAN.

Frente a este retraso inesperado, México reaccionó con prudencia; urgió a los Quince a ponerse de acuerdo.²⁶

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.

El 25 de junio el Consejo de Ministros aprobó las directrices de negociación definitivas. El consenso, sin embargo, no se había logrado plenamente, y como se vio más tarde, las controversias en el seno de la Unión no terminaron con la aprobación de las directrices.²⁷

Respecto al método de negociación y el contenido del Acuerdo, México anunció su deseo de negociar de forma "global y simultánea" sus tres ámbitos --diálogo político, liberalización comercial y cooperación económica-- estableciendo un comité conjunto para la negociación. La Comisión, por el contrario, planteó llegar en primer

²⁶ Fuente: Boletín no.050 de la Secretaría de Relaciones exteriores de México, 28 de febrero de 1996

²⁷ La propuesta de mandato de negociación se presentó al Consejo de ministros de Desarrollo para su aprobación el 28 de mayo de 1996, pero el veto británico causado por la "crisis de las vacas locas" la retrasó hasta el 25 de junio.

lugar a un acuerdo sobre la cooperación económica y el marco institucional y, en la segunda etapa, abordar el alcance y las fases de la apertura comercial. La delegación mexicana rechazó esta idea.

La Comisión advirtió a México, sin embargo, que la negociación no debía retrasarse, ya que desde 1997 la agenda de la Unión estaría dominada por la moneda única y la ampliación al este. De esta forma, la Comisión pretendía obtener una firma rápida para un acuerdo marco, y dejar para después la liberalización comercial.²⁸

²⁸ "El marco de las pláticas no fue muy favorable, dice vocero de la CE". Fuente: El Economista, 16 de Octubre de 1996

2.6. LAS DISCREPANCIAS EN TORNO A LA "CLÁUSULA DEMOCRÁTICA"

En cualquier caso, el acuerdo debería estar fundado sobre los principios democráticos y la vigencia del Estado de derecho. Estos principios serían, desde la perspectiva de la Unión Europea, un "elemento esencial" de las relaciones entre las dos partes.²⁹

La "cláusula democrática", sin embargo, ya fue un escollo para la firma del Acuerdo Marco de 1991. La posición mexicana inicial, que contaba con un amplio respaldo interno, era contraria a aceptar dicha cláusula, que se considera una imposición unilateral y un inaceptable condicionamiento de las relaciones económicas y de cooperación.

Este enfoque es claramente visible en los sectores más inmovilistas del PRI. La Delegación para México y Centroamérica del Parlamento Europeo, en su visita a México de diciembre de 1995, constató que el Gobierno mexicano se resistía a aceptar esta cláusula ya que se consideraba humillante y limitaba su interés a la cuestión comercial.

El veto mexicano a algunos proyectos de cooperación comunitaria en materia de democratización revela la extrema sensibilidad de esta cuestión. A mediados de 1996 la Representación mexicana en Bruselas logró impedir que la Comisión cofinanciara con 320.000 dólares el proyecto "Servicios para la Paz 1997-1997" de la Comisión Nacional de Intermediación (CONAI), que opera en Chiapas facilitando el diálogo entre el Gobierno y el EZLN.

²⁹ El fundamento democrático de la cooperación se ha incluido en el artículo 130U del Tratado de la Unión. Posteriormente, el Consejo de Asuntos generales del 29 de mayo de 1995 estableció, en base a la comunicación de la Comisión del 23 de mayo de ese año, que todos los acuerdos de la Unión Europea con países terceros deberán incluir la "cláusula democrática".

En enero de 1997 el propio canciller Gurría se dirigió a la Comisión Europea para impedir la aprobación definitiva de la financiación de observadores electorales de la Academia Mexicana de Derechos Humanos (AMDH), una ONG independiente que ya había recibido fondos comunitarios.

Según la cancillería mexicana, el Acuerdo de 1991 no se extiende al ámbito político, y por lo tanto esa subvención era "una intromisión inaceptable" en los asuntos internos de México. Pero la cuestión de fondo era otra, ya que el propio Gobierno mexicano reconoció que el veto no era ajeno al debate sobre la cláusula democrática.

La crisis de legitimidad del sistema político, las carencias que existen en materia de derechos humanos y las situaciones de impunidad presentes en México, en el contexto del proceso de transición que atraviesa este país, han realzado la importancia de esta cláusula.

2.7. NUEVAS PROPUESTAS Y CULMINACIÓN DEL PROCESO: EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN DE JULIO DE 1997.

El 23 de noviembre de 1996 México lanzó una nueva propuesta respecto al método de negociación y el contenido del futuro Acuerdo. La nueva fórmula mexicana aceptaba ya la negociación en "dos etapas" propuesta por la Comisión, pero con una metodología distinta.

En la primera etapa se firmaría un "Plan de Acción" con el calendario, los objetivos, y los sectores de negociación. La segunda etapa comenzaría treinta días después y culminaría con la firma del Acuerdo propiamente dicho.

Con relación a la cláusula democrática también hubo concesiones: México aceptaría su inclusión si se reconocía explícitamente su carácter recíproco y se renunciaba a una "inaceptable supervisión unilateral".

El 8 de abril, con motivo de la conferencia Unión Europea-Grupo de Río celebrada en Noordwijk (Holanda), se celebraron diversos contactos con el Canciller mexicano, José A. Gurría, que permitieron llegar a un compromiso sobre la "cláusula democrática". México aceptaba formalmente incluir esta cláusula, que según la fórmula utilizada en otros acuerdos con terceros estados reza textualmente: «El respeto a los principios democráticos y los derechos fundamentales, tal y como se anuncian en la declaración universal de los derechos humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo»; pero también logró un trato de excepción respecto a esta fórmula: en el futuro Acuerdo con México se omitiría la referencia a las "políticas internas" y se añadiría una declaración unilateral mexicana reproduciendo los principios

*constitucionales que rigen su política exterior, entre ellos el de no-injerencia.*³⁰

Los compromisos de Noordwijk permitieron que el Consejo aprobara, el 14 de abril, un método de negociación que sin desviarse de las directrices ya aprobadas, recogía en parte las propuestas de México. Entre esa fecha y el 11 de junio se desarrolló la negociación propiamente dicha.

Ese día, las partes lograban un acuerdo final que se concretó en tres documentos independientes pero relacionados entre sí:

*a) El "Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación", denominado "Acuerdo Global", incluyó la "cláusula democrática" conforme a los términos acordados en Noordwijk, con su correspondiente cláusula de aplicación.*³¹

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

En materia comercial, el Acuerdo de 1997 tenía como objetivo lograr "la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, de conformidad con las normas de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y

³⁰ Fuente:Acuerdo Económico. México-Unión Europea. www.impactoeconomico.com.

³¹ Según esta cláusula, si una parte considera que la otra incumple una disposición del Tratado, antes de adoptarse medidas unilaterales será necesario someterlas a consulta en el Seno del Consejo Conjunto, y se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del acuerdo. El incumplimiento de la cláusula democrática, sin embargo se considera un caso de "urgencia especial" que permite adoptar medidas unilaterales sin consulta previa. Se trata en suma, del modelo conocido como "cláusula búlgara", que se aplica de forma generalizada en los distintos Acuerdos de la Unión Europea con países terceros.

Fuente:Acuerdo económico México-Unión Europea. www.impactoeconomico.com.

sectores de servicios".

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

b) El "Acuerdo Interino sobre comercio y asuntos relacionados con el comercio" permite establecer de inmediato el "Consejo Conjunto" previsto en el Acuerdo de Asociación y emprender las negociaciones en los ámbitos de competencia comunitaria.

Las decisiones adoptadas al amparo del Acuerdo Interino serán válidas y por lo tanto de aplicación inmediata desde el momento en el que entro en vigor el "Acuerdo Global". El "Acuerdo Interino" es una novedad significativa en el contexto de las relaciones entre la UE y Latinoamérica, y por las razones antes expuestas fue presentado por la Comisión Europea como una "vía rápida" (fast track) de negociación.

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

México se felicitó por la culminación de la negociación --«Todo el mundo estaba contento, sin embargo, el 24 de junio, el texto final fue cuestionado por todos los Estados miembros salvo Dinamarca, España y

el Reino Unido. El grupo mayoritario, encabezado por Francia, consideraba que la inclusión de una versión modificada de la cláusula democrática incumplía las directrices de negociación del Consejo. En consecuencia, se rechazó el "trato de excepción" otorgado a México.

Aunque México se opuso con vehemencia a la reapertura del texto, a finales de junio hizo saber, que aceptaba la cláusula democrática al completo --incluyendo la referencia a las "políticas internas"-- aunque mantendría la declaración unilateral referida a los principios que rigen sus relaciones con otros Estados.

En el acuerdo de 1997 se muestra claramente como México se adapta a los cambios que la Unión Europea impuso de último momento en relación a la negociación del tratado, esto se debe probablemente a que para México es más importante mantener un acuerdo con un territorio tan grande como lo es la Unión Europea, que lo que puede significar para los países miembros de esta misma.³²

³² Fuente: El Financiero. El TLCUEM, acuerdo político y económico sin precedentes. México. D.F. Jueves 23 de marzo del 2000

CAPITULO III.

La Unión Europea y el Tratado de libre
comercio de América del Norte

3.1.EFECTOS DEL TLCAN EN LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

En el proceso de regionalización del mundo, el tratado de libre comercio de América del Norte (TLC) ocupa un lugar notable que no ha dejado indiferente a la Unión Europea. ³³

Para la Unión Europea, el TLCAN es reflejo de un cambio real en la relación de México con los Estados Unidos.

En este contexto, se considera que el modelo europeo, con las ventajas que comprende, está influyendo fuertemente sobre la estructura y el alcance de los acuerdos regionales no sólo en América Latina sino en todo el planeta.

La Unión Europea tiende a estimular prioritariamente la conformación de grupos regionales , pues se considera que implican beneficios económicos uy políticos , y promueven una cooperación a gran escala , consolidando el sistema de intercambios, asegurando una estabilidad política y una mayor diversificación económica.

Las diferencias tanto teóricas como prácticas entre el proceso de integración europeo y el TLC son muy significativas. Desde el principio del debate sobre el TLC, muchos analistas han comparado el tratado de libre comercio con la Unión Europea . Sin embargo mientras que estos procesos de integración cuentan con acuerdos generales muy similares en lo que se refiere a la definición de las preferencias comerciales, se distinguen tanto por sus objetivos como por los ámbitos que cubren.

³³ Desde los inicios de la negociación del tratado, la comisión Europea se ha mantenido permanentemente informada a través de sus delaciones en México, Otawa, y Washington sobre los avances de este proceso de integración entre Estados Unidos, Cánada y México.

Brevemente, se puede afirmar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte difiere del proceso de integración Europeo en cuanto a la finalidad última del TLC es un acuerdo con una motivación específicamente económica, mientras que la UE tiene un objetivo esencialmente político: la aproximación cada vez mas estrecha entre los países de Europea.

Los efectos del TLCAN sobre las relaciones entre México y la UE se han mostrado de manera clara y evidente tanto al nivel de comercio como en la inversión.

Desde los inicios del proceso negociador del TLCAN, la UE consideraba que la nueva zona de libre comercio contribuirá a garantizar la estabilidad económica de México, otorgaría mayor seguridad al mercado, atrayendo aún más la inversión extranjera directa y que las relaciones entre México y la Comunidad se acentuarían.

Sin embargo al realizar un análisis de la puesta en marcha del TLCAN podemos mencionar dos elementos sobresalientes:

1.Los flujos comerciales entre México y la Unión Europea se han visto seriamente afectados por la entrada en vigor del TLCAN. En este sentido se puede hablar de un fenómeno de desviación de comercio de la participación de la UE en el comercio total de México, y a favor de un mayor grado de dependencia de México de los Estados Unidos.

2.El TLCAN ha tenido un efecto positivo sobre los niveles de inversión extranjera directa europea en México, flujos que han crecido a tasas muy dinámicas en los últimos años.

3.2.IMPACTO DEL TLCAN EN LA INDUSTRIA

Actualmente existe una relevante participación de empresas europeas en la industria mexicana, especialmente en los sectores de telecomunicaciones, productos químicos y farmacéuticos, industria textil y de cuero y autopartes.³⁴

La mayoría de los empresarios europeos califica al TLCAN como positivo, sobre todo debido a la percepción de que en momentos de crisis este abre las puertas a las exportaciones hacia Estados Unidos, asegura el apoyo financiero de los EU para la estabilización de la economía mexicana y poco a poco logrará hacer de México un país competitivo.

Hasta hace poco tiempo, el mercado para los productos de la industria de telecomunicaciones había sido en muchas áreas netamente europeo.

Aún ofrece oportunidades y nichos, pero en muchos casos los productos europeos corren el peligro de ser desplazados por los productos de los Estados Unidos y Canadá, debido sobre todo a que un alto porcentaje de las ventas europeas de productos de telecomunicaciones en México son importaciones y la desgravación de aranceles dentro del TLCAN en este sector es bastante rápida.

Sin embargo, resulta importante mencionar que muchas empresas de origen europeo son optimistas y confían en su tecnología, la cual consideran muy competitiva, más aun con el TLCUE será mucho más fácil para las empresas europeas competir con las americanas y

³⁴ Hasta ahora, el impacto del TLCAN ha sido menos inmediato para las empresas, comparado con el efecto de la devaluación de diciembre de 1994 tuvo sobre ellas.

Fuente: Examen de la situación económica de México. Número 870, Mayo 1998.

canadienses. Los empresarios afirman que el impacto del TLCAN es más notorio en la industria química que en la farmacéutica, debido principalmente a que esta última se encuentra más protegida.³⁵

Debido además a la tendencia mundial de estas industrias hacia una concentración cada vez mayor, la especialización de la producción es un factor que resulta indispensable para sobrevivir.

Dentro de la industria textil y del calzado se debe distinguir entre compañías con producción en México y las empresas meramente importadoras. La mayoría de los fabricantes percibe el futuro del sector textil en México como una industria de completa maquila para abastecer el mercado estadounidense, el cual no es un mercado fácil de acceder sobre todo por la competencia con productos de bajo precio provenientes de Asia.

El requisito indispensable para las empresas es que dispongan de la suficiente capacidad, sin duda un gran desafío para las pequeñas y medianas empresas mexicana. Por su parte las importadoras, que ofrecen productos europeos de alta calidad no tienen que enfrentarse ni con competidores estadounidenses, dado que los Estados Unidos son también importadores netos en este ramo.

Estas compañías importadoras están dirigidas hacia un pequeño mercado de lujo en México, el cual, por la crisis, se vio reducido aún más.

Para la mayoría de las empresas de la industria de autopartes, el TLCAN implicó cambios, o una competencia más fuerte que ya se percibe con claridad. En muchas ocasiones el TLCAN fue un aspecto

³⁵ La industria farmacéutica en México tiene un grado mayor de desarrollo, sin embargo la parte química muy probablemente tenderá hacia un desarrollo de maquila de productos menos sofisticados.

decisivo en el compromiso de las empresas europeas para establecerse en el país.

A otras compañías casi no les afecta en sus negocios porque importan bajo el esquema PITEEX y no pagan impuestos, o porque no ha entrado ningún nuevo competidor en su mercado, debido a la proyección a largo plazo que impone la industria automotriz.

Algunas empresas están presentes para poder servir a sus clientes multinacionales dentro del área. Otras persiguen claramente una estrategia global, como sé esta marcando en la industria automotriz.

Sin duda, la industria de autopartes y automotriz están muy vinculadas, está última disfruta de la mayor parte de los beneficios del TLCAN.

La ubicación favorable de México entre Norte y Sur es importante para varias empresas que tienen interés en ingresar al mercado de Latinoamérica, y cuya estrategia ha sido generar contactos con esta región, sin esperar una integración inmediata del mismo tipo que la del TLCAN, sino quizá una a largo plazo, porque los productos son muy diferentes.

3.3. LA DOCTRINA MONROE Y SU IMPORTANCIA PARA EL TLCUE

La "Doctrina Monroe" se dio a conocer al mundo hace mas de 170 años, sin embargo no ha perdido poderío sobre Latinoamérica .Cual es la esencia de esos principios? Aun en el siglo pasado, al referirse a la "Doctrina Monroe", uno de los entonces secretario de Estado se expreso de la siguiente manera: "EEUU es señor feudal en este continente, y nuestra voluntad es ley. ³⁶

Y el presidente Teodoro Roosevelt, autor de la expresión proverbial del "gran garrote", explico mas tarde que EEUU cumple en América Latina las funciones de "fuerza policial internacional".

La nueva concepción estratégica de la alianza atlántica refleja precisamente esos principios, que prevén la expansión del bloque y el empleo de la fuerza mas allá de sus fronteras geográficas, incluso sin el permiso de la ONU.

A.) LA DOCTRINA MONROE

El primer antecedente, desde el punto de vista de la contribución por parte de EUA a la conformación de un Sistema Interamericano, es la Doctrina Monroe (1823).

La podemos interpretar en dos sentidos: a) como una declaración unilateral con proyección hemisférica de la política norteamericana del aislacionismo; y b) como una Estratégica a los efectos de evitar cualquier avance europeo en el nuevo mundo.

³⁶ Fuente: La Doctrina Monroe. Altavista www.altavista.com. Agosto 2000

No obstante ello, un sistema está conformado por elementos de cooperación y no por los de defensa. La no intervención implica un no hacer, en términos de respeto a la soberanía; por lo que habrá convivencia en la medida en que se respeta la soberanía de los demás.

La cooperación, por el contrario, implica un hacer. Poner al servicio de todos, aquellos elementos que se tienen en común. Desde ya esto es factible, cuanto más homogénea es la composición del sistema, ya que la heterogeneidad llevará en la relación la posibilidad de una vinculación coercitiva por sobre la consensual.

En definitiva, el sistema que estamos estudiando está compuesto por actores totalmente heterogéneos, por lo que basan su convivencia fundamentalmente en el principio de defensa de su soberanía, más que en la cooperación como elemento rector del sistema.

Un ejemplo claro lo da el Corolario Theodoro Roosevelt a la Doctrina Monroe (1904) en el que habla igualmente de la no intervención en sí, pero se reclama este derecho para EUA a los efectos de hacerse responsable del orden en interés de la civilización.³⁷

No obstante lo dicho sobre la Doctrina Monroe, no ha habido defensa continental por parte de EUA frente a la invasión británica a las Islas Malvinas en 1833 -sin olvidar que ya habían sido invadidas por una fragata norteamericana en 1831- así como tampoco la hubo frente al bloqueo a Venezuela en 1902 por las armadas de Italia, Gran Bretaña y Alemania para cobrar compulsivamente la deuda pública que este país tenía con aquellos gobiernos, motivando el pronunciamiento del

³⁷ Fuente: La Doctrina Monroe. Altavista www.altavista.com. Agosto 2000

Canciller argentino **Luis María Drago** bajo el principio de que: "la deuda pública no puede dar lugar a intervención armada, ni menos a la ocupación material del suelo de las naciones americanas por una potencia europea". Al igual que los ejemplos citados anteriormente con la firma del TLCUE, no habrá ninguna invasión por parte de los Estados Unidos, sin embargo cabe aclarar que en cierta forma la apertura de México con Europa representa para Estados Unidos una forma indirecta de la ocupación de territorio, que los estadounidenses consideran propio.

Drago hacía referencia en su comunicación al gobierno norteamericano, que este principio ya estaba proclamado en la Doctrina Monroe.

La respuesta del gobierno de EUA fue que impediría la intervención de cualquier potencia extra-americana pero intervendrían ellos mismos a los efectos de que se haga la justicia.

Lo importante, en este caso, para EUA, no era proteger a un país bajo una situación como la que vivía Venezuela, sino evitar que la actitud coercitiva asumiera la forma de adquisición de territorio por una potencia no americana.

EUA, para esta época, mantenía una actitud aislacionista, que recién romperá con los inicios del Panamericanismo. Su campo de acción principal, en tanto y en cuanto respetara las inversiones británicas, era Centroamérica y el Caribe (español); mientras que Gran Bretaña tenía como esfera de influencia al resto del subcontinente a través de una política neocolonial basada en relaciones comerciales asimétricas, e inversiones.

Capítulo IV.

Líneamientos para entrar al mercado de la
Unión Europea.

4.1. ESTADÍSTICAS COMERCIALES DE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

A México le favorece el TLCUE y la UE ve en México como su oportunidad para ingresar a todos los mercados con los que México tiene algún tipo de acuerdo. Existen muchas diferencias entre las dos formas de integración económicas que deberemos considerar cuando desarrollamos estrategias de ingresos a la UE.

Las estadísticas que se presentan, reflejan el comercio exterior de México, con la Unión Europea, antes de que se negociará un acuerdo hasta la fecha.

Balanza comercial de México con la UE. Millones de dólares

Periodo: Anual /p enero-abril

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 /p
UNION EUROPEA	-5,010.10	-6,252.20	-3,378.70	-4,230.70	-5,029.70	-7,810.10	-7,540.10	-9,124.20	-3,504.40
Alemania Rep. Fed.	-2,422.00	-2,706.20	-2,171.70	-2,532.80	-3,183.60	-3,391.80	-2,939.00	-4,184.10	-1,450.10
Austria 1/	-62	-111	-74.8	-103.2	-123.6	-181.3	-159.3	-159.8	-59.3
Bélgica	-49.1	-65.7	276.6	169.8	45.4	-125	-7	-238.5	-125.3
Dinamarca	-112.2	-109.3	-63.3	-52	-65.5	-84.1	-77.3	-97.1	-40
España (Excluye	-237.6	-480.4	102.8	277.5	-38.7	-543.5	-499.4	98.5	-94.3
Finlandia 1/	-48.7	-61.5	-61.6	-83.2	-95.6	-120.3	-167.6	-207.4	-89
Francia	-648.9	-1,009.10	-495.7	-593.1	-752.5	-1,028.50	-1,104.90	-1,091.40	-363.1
Grecia	-17.1	-18.7	-2	-0.8	-6.5	2.9	-8.4	-19.5	-4.1

Holanda	-48.3	-65.7	-40.8	-33.4	-0.2	10.3	162.1	76.5	-11.9
Irlanda(Eire)	-30.2	-26.2	-110.6	-93	-152.9	-271.4	-262.7	-291.5	-122.1
Italia	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.60	-1,399.70	-1,479.10	-1,627.20	-573.5
Luxemburgo	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.6	-10.5	-4.1	-9.3	-0.5
Reino Unido(Incluy	-391.3	-439.4	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-221.1	-193.8
Suecia 1/	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.8	-1,294.50	-366.5

Fuente:SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

Comercio total de México a la UE. Millones de dólares

Periodo: Anual /p enero-abril

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 /p
UNION EUROPEA	10,587.40	11,864.10	10,085.70	11,250.40	13,904.90	15,588.50	17,945.50	20,365.90	7,103.30
Alemania Rep. Fed.	3,282.90	3,495.60	3,202.60	3,814.50	4,621.10	5,695.00	7,125.20	7,272.70	2,650.40
Austria 1/	149.5	131.1	100.3	123.1	155.2	202.4	180.8	193.9	68
Bélgica	501	607.3	696.5	647.3	700	585.8	545.9	692.6	274.5
Dinamarca	148.1	152.5	78.5	89.3	127	155.1	175.6	187	66.7
España (Excluye	2,073.10	2,196.10	1,490.90	1,536.40	1,916.70	1,970.50	2,144.30	2,958.60	932.9
Finlandia 1/	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184	216	99.2
Francia	1,561.40	2,044.60	1,462.60	1,445.00	1,612.30	1,831.30	1,682.50	1,841.80	614.7
Grecia	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.8	23.5	40.2	8.7

Holanda	434.8	414.5	395	416.9	523.6	667.1	813.3	802.7	293.5
Irlanda(Eire)	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7	515.7	230
Italia	919.2	1,107.50	968.7	1,139.00	1,599.40	1,762.50	1,819.70	2,071.50	699
Luxemburgo	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9	25.3	6.3
Portugal	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131	232.5	245.1	79.7
Reino Unido(Incluy	794.7	973.9	1,012.70	1,211.30	1,579.40	1,695.20	1,882.20	1,961.40	697.2
Suecia 1/	282.2	301	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3	1,341.50	382.3

Fuente:SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

Importaciones totales de México-UE. Millones de dólares

Periodo: Anual /p enero-abril

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 /p
UNION EUROPEA	7,798.70	9,058.20	6,732.20	7,740.60	9,917.30	11,699.30	12,742.80	14,745.10	5,303.80
Alemania Rep. Fed.	2,852.40	3,100.90	2,687.10	3,173.70	3,902.30	4,543.40	5,032.10	5,728.40	2,050.20
Austria 1/	105.8	121	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	63.6
Bélgica	275	336.5	210	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	199.9
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142	53.3
España (Excluye	1,155.30	1,338.30	694.1	629.5	977.7	1,257.00	1,321.80	1,430.00	513.6
Finlandia 1/	50.1	66.1	63.5	84.7	100.6	122	175.8	211.7	94.1
Francia	1,105.20	1,526.90	979.2	1,019.00	1,182.40	1,429.90	1,393.70	1,466.60	488.9
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	6.4

Holanda	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	152.7
Irlanda(Eire)	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	176.1
Italia	834.9	1,021.40	771.5	999.1	1,326.00	1,581.10	1,649.40	1,849.40	636.3
Luxemburgo	3.7	10.2	8	8.5	16.4	16.6	10	17.3	3.4
Portugal	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	45.3
Reino Unido(Incluy	593	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	1,091.30	445.5
Suecia 1/	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.00	374.4

Fuente:SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

Exportaciones totales de México a la UE. Millones de dólares

Periodo: Anual /p enero-abril

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 /p
UNION EUROPEA	2,788.60	2,805.90	3,353.50	3,509.80	3,987.60	3,889.20	5,202.70	5,620.80	1,799.40
Alemania Rep. Fed.	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.60	2,093.10	1,544.30	600.1
Austria 1/	43.7	10.1	12.8	10	15.8	10.5	10.8	17.1	4.3
Bélgica	226	270.8	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	227.1	74.6
Dinamarca	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.9	13.4
España (Excluye	917.7	857.9	796.9	906.9	939	713.5	822.4	1,528.50	419.3
Finlandia 1/	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	5.1
Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	375.2	125.8
Grecia	5.6	5	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10.3	2.3

TESIS CON
 FALTA DE ORIGEN

Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439.6	140.8
Irlanda(Eire)	121	111.6	70.5	146.1	113	37.1	67	112.1	54
Italia	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222.2	62.8
Luxemburgo	0.1	0.3	2.9	2.6	2.7	6.2	5.9	8	2.9
Portugal	72.4	60	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	193.7	34.4
Reino Unido(Incluy	201.7	267.3	481	531.9	664.2	639	747	870.1	251.7
Suecia 1/	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	7.9

Fuente:SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

4.2. REGULACIONES Y NORMATIVIDAD DE LA UNION EUROPEA.

Los problemas que enfrentará el mercado Mexicano, serán las prácticas desleales de comercio como dumping, subsidios, entre otras, representarán la parte negativa de la firma del Tratado México-Unión Europea.

Ningún país quedará exento de ser víctima de prácticas desleales de comercio al tener una economía abierta y con el paso del tiempo de no reformar las leyes internacionales, las economías domésticas podrán sufrir serios daños de no resolverse y castigarse los problemas de comercio internacional.

La calidad de los productos mexicanos en Europa será determinante para su entrada y comercialización en el Grupo de los Quince.

Será indispensable conocer y adaptar los bienes y servicios para que llenen los requisitos mínimos antes de ser enviados al extranjero.

La Unión Europea tiene un sistema de protección de la salud de los consumidores y de los trabajadores, así como las condiciones de las mercancías y las ambientales.

Bajo este nuevo enfoque, las directivas fueron creadas para asegurar el cumplimiento de los estándares de seguridad y calidad a lo largo de la UE y de algunos miembros de la Asociación de Libre Comercio Europea.

Las actividades de manufactura que se llevan a cabo en la región, en especial el sector maquila, para que puedan ingresar al nuevo mercado, deberán contar los productos con un sello o marca de la Comunidad Europea (CE).

Esta es la declaración y muestra de cumplimiento de todos los requisitos aplicables.

Mientras que el mercado CE permite el acceso de un producto a la UE, no es un sello de aprobación, certificación o calidad, ni es un intencionado para ser un arma de la mercadotecnia.

El mercado es sólo una declaración de la propia responsabilidad del proveedor. Aunque permite a los productos ser introducidos en el mercado Europeo, autoriza el libre movimiento de bienes y concede el retiro de los productos que no cumplan.

El mercado CE no debe ser confundido con otras marcas de aprobación o certificaciones expedidas por un cuerpo acreditado de certificación de la UE.³⁸

Así los objetivos principales del mercado CE son:

- Indicar la conformidad de un producto con los "Requisitos Esenciales" de las directivas.*
- Permitir a los productos ser puestos en el mercado.*
- Asegurar el "libre movimiento de productos"*
- Permitir el retiro de productos que no cumplen con los requisitos por la aduana y autoridades coercitivas.*

³⁸ Los fabricantes son responsables de asegurar que los productos que colocan en el mercado llenen todas las regulaciones relevantes. Cuando estas regulaciones no requieran certificación obligatoria, los fabricantes deberán buscar la certificación voluntaria para asegurarse ellos mismos que sus productos realmente cumplen con los requisitos impuestos por la ley.

El mercado CE NO es:

- *Una marca de certificación o aprobación expedida por una tercera persona.*
- *Una simple herramienta promocional de mercadotecnia.*
- *Un sello de calidad*

Para ser competitivos los fabricantes pueden evaluar las marcas a través de una compañía llamada TÜV Rheinland.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.3. EVALUACIÓN DE CONFORMIDAD

Esta es una evaluación y una revisión sistemática para determinar si el producto o sistema reúne requisitos específicos (estándares armonizados).

Una evaluación obligatoria de acuerdo a todos los requisitos debe ser comprometida y documentada en un archivo técnico de fabricante antes de que el marcado CE sea asegurado y antes de que el producto sea puesto en el mercado, esté disponible o puesto en servicio.³⁹

PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION DE CONFORMIDAD

Auto-Declaración	Certificación-Voluntaria	Certificación-Obligatoria
(Control interno de producción fabricante)Evaluación de desempeño del Fabricante. ¹	(control interno con evaluación de Notificación o competencia de EC del cuerpo) Cuerpo EC hace la evaluación. ²	(examinación de EC notificada o competente) Cuerpo EC hace la evaluación ³
Archivo técnico del fabricante (diseño del producto, fabricación, dirección del fabricante, etc)	Archivo técnico del fabricante con reporte del cuerpo EC	Archivo técnico o TCF con el reporte del cuerpo
	El cuerpo EC emite Certificado y marca de aprobación	El cuerpo EC emite Certificado [marca de aprobación

³⁹ Fuente: "Vender en Europa " Negocios Internacionales de Bancomext.

*(chechado de productos disponible]
oscilatorio)*

*(chechado de productos
oscilatorio)*

*Fabricante emite declaración
de conformidad y asegura el
mercado CE.*

*Fabricante emite declaración
de conformidad y asegura el
mercado CE.*

*Fabricante emite declaración
de conformidad para aprobar
el tipo y asegura el mercado
CE*

Mandar el producto a Europa

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.4. GUIA DEL MERCADO CE

Es la responsabilidad del fabricante el cumplir con los requisitos esenciales de las directivas aplicables, antes de asegurar el marcado CE de los productos. El marcado CE debe ser mostrado en el aparato, o si no es posible en su empaque.

El marcado CE no evitará que los cuerpos de cumplimiento nacionales tomen acción en contra los productos marcados por no cumplir.

Guía del mercado CE

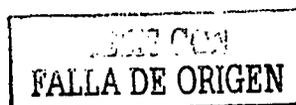
(Diario Oficial de las comunidades Europeas)

El sello CE de conformidad debe consistir en las iniciales "CE" de la siguiente manera:

- Si el sello CE es reducido o engrandecido, las proporciones dadas deben ser respetadas.*
- Los varios componentes del sello CE deben tener substancialmente la misma dimensión vertical la cual no podrá ser menor a 5mm.*

*La certificación de los bienes podrá ser asistida por empresas de consultoría tanto regionales como nacionales o internacionales como es el caso de **TÜV Rheinland**,⁴⁰ que es una empresa encargada de certificar mundialmente a las compañías y ayudarlas en su preparación como proveedores de la Unión Europea.*

⁴⁰ Fuente: "Vender en Europa " Negocios Internacionales de Bancomext.



TÜV⁴¹ es la más reconocida en el ámbito mundial por sus certificaciones y ayuda a los fabricantes de la siguiente manera:

- *Determinar directivas EC aplicables, y requisitos esenciales.*
- *Proveer ayuda para la realización de pruebas y diseño.*
- *Crear y evaluar archivos técnicos.*
- *Expedir certificados y reportes de pruebas que tienen reconocimiento legal en Europa.*

Resulta lógico pensar que para las compañías mexicanas será un gran reto el poder modificar sus productos para competir con los de la Unión Europea. Los estándares y certificaciones anteriormente mencionados serán empleados como una barrera no arancelaria para frenar las exportaciones de los productos mexicanos, mientras las importaciones de productos europeos invaden el mercado nacional.

El Tratado con la Unión Europea significa sortear nuevos estándares y compromisos en el mercado mundial. Las empresas, en su inmensa mayoría micro y pequeñas, no cuentan con los suficientes recursos para enfrentar este tipo de retos.

Sin embargo, en este punto no radica el principal problema, sino en su voluntad por asimilar los adversidades y traducirlas en ventajas competitivas.

En resumen, las barreras para las que tendrán que estar preparadas las compañías serán las mismas que las de las propias firmas que están dentro del mercado europeo y algunas más.

⁴¹ Fuente: "Vender en Europa " Negocios Internacionales de Bancomext.

4.5.GRUPOS DE TRABAJO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

Para facilitar las negociaciones comerciales se crearon tres grandes grupos de trabajo que desarrollaron sus actividades bajo el control y la supervisión de un único grupo negociador.

I.Acceso a mercado de bienes,II. Servicios y movimientos de capital y III.Compras Gubernamentales y aspectos relacionados con el comercio. A su vez estos están subdivididos en diferentes mesas de discusión, dentro del primer grupo se incluyen acceso a mercados de bienes industriales, acceso a mercados de bienes agrícolas reglas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas y cooperación aduanera.

En el segundo grupo se encuentran servicios, establecimiento y movimientos de capital. En el tercer grupo tenemos a: compras gubernamentales, competencia, propiedad intelectual, solución de controversias, excepciones generales y prácticas desleales.

I. ACCESO A MERCADOS DE BIENES

***ACCESO A MERCADOS.**

Bajo la premisa de beneficiar a la industria en general de ambos bloques y no a un sector en particular, así como de facilitar un rápido avance en las mismas, las negociaciones se llevaron a cabo de una manera horizontal y no por sectores o fracciones específicas.

Por el contrario, en las conversaciones relativas a los sectores agrícola y pesquero, por tratarse de sectores sumamente sensibles para ambas partes, se optó por una negociación típica por fracciones, la cuál supone un avance más lento pero no por ello menos eficiente.

Inicialmente, la UE presentó, dentro de su oferta de listas de desgravación arancelaria para productos industriales, una liberalización del 82% del volumen de su comercio a la entrada en vigor del Acuerdo y el restante 18% en el año 2003. ⁴²

Por su parte, México consideró tres plazos para la desgravación de sus productos industriales: inmediatamente en el año 2003 y otro en lista de espera para productos sensibles a diez años (en la cual incluyó alrededor del 55% del volumen de su comercio con la UE).

La oferta inicial mexicana fue considerada como insuficiente por la UE, En este contexto, Europa solicitó una "Paridad Nafta" (en tiempo real), lo que significa igualar las condiciones de acceso de la Unión Europea al mercado mexicano de bienes industriales con las de Estados Unidos y Canadá a raíz de la entrada en vigor del acuerdo NAFTA, es decir contando con una liberalización total del mercado en al año 2003.

Esto se debió, principalmente , a que la Unión Europea considera que la industria mexicana ha hecho ya los ajustes necesarios para enfrentar la competencia europea, dada la experiencia ya adquirida con el TLCAN.

De no ser así, la situación resultante significaría una clara desventaja competitiva para la industria europea frente a los socios del TLCAN, los cuales entrarían al mercado mexicano libre de todo arancel en ese año.

Como resultado de las negociaciones que se llevaron a cabo con el fin de acercar las propuestas originarias, Europa mantuvo su ambiciosa oferta inicial de liberalización y flexibilizo su posición respecto a la plena obtención de una "Paridad Nafta".

México, por su parte, ha modificado su postura con el fin de aproximar ambas propuestas. Esta nueva oferta mexicana incluye los siguientes elementos:

A) cuatro listas, (inmediato, 2003, 2005, 2007).

B) un acortamiento de los plazos de desmantelamiento de (2010 a 2007).

C) desmantelamiento acelerado de aranceles en el año 2003 para las listas con periodos mas largos. Sin embargo, y aun reconociendo el esfuerzo realizado por la parte mexicana para acercar las posiciones negociadoras respectivas, la Unión Europea consideraba aún ambas ofertas desequilibradas.

⁴² Fuente: Estado Actual de las Negociaciones comerciales México-UE. Revista de la Delegación Europea en México. Año 1 No. 1999

México por su lado, estableció en contrapartida a su oferta industrial, y a toda mejora de la misma un vínculo con el capítulo de reglas de origen. Para los bienes agrícolas se busco contar con instrumentos para dar acceso efectivo a los productos de ambas partes a los mercados de la contraparte eliminando no sólo los aranceles existentes, sino también barreras no arancelarias, como es el caso de las normas sanitarias y fitosanitarias.

En este sector se tomarán en cuenta cuatro periodos de desgravación (inmediato, ano 2003, año2008 y año 2010) .

Asimismo ambas partes han procedido al intercambio de listas de productos con potencial exportador (lo que comúnmente se denomina listas de intereses inofensivos).

A este respecto, la UE ofreció una liberalización del 68% de su comercio agrícola dentro de las tres primeras categorías arriba mencionadas, un 2% en la cuarta categoría (año 2010) y un 30% en la lista de espera.

Como intereses inofensivos, solicitó una mejora en la oferta mexicana con respecto al sector de productos vitícolas y de bebidas alcohólicas en general. Por su parte México ofreció una liberalización del 62% de su comercio agrícola dentro de las tres primeras categorías, un 17% en la cuarta categoría y un 21% en la lista de espera.

Además México solicitó la exclusión de ciertos productos de la futura liberalización ante su preocupación por la aplicación de determinados instrumentos existentes en la marco de la política agrícola común (PAC) europea, que beneficia a los agricultores de la Unión Europea y a su cadena agroindustrial, mediante la concesión de restituciones a la exportación.

De esta forma, determinados productos incluidos en los sectores lácteo, cárnico y de cereales permanecerían, por el momento en la lista de espera, por considerarlos altamente sensibles debido a las restituciones que reciben sus exportaciones dentro del marco de la PAC.

Como interés ofensivo, solicitó el acceso de productos con potencial exportador como plátano, café, jugos de cítricos, flores, cítricos frescos, tabaco, hortalizas y productos frescos.

Haciendo frente a la preocupación mexicana, la Unión Europea se mostró abierta a considerar la revisión de su política de restituciones aplicables a sus exportaciones a México.

***REGLAS DE ORIGEN.**

Dentro de este capítulo se establecen las reglas específicas que sirvan para determinar si un producto puede ser considerado como apto para beneficiarse del trato preferencial que se establezca en el Acuerdo.

También se analizan los aspectos relacionados con los lineamientos generales para la determinación, verificación y certificación del origen de dichos productos, es necesaria una clara definición de las reglas de origen que permita determinar que productos tendrán acceso preferencial a los mercados de ambas partes por ser originarios del área de libre comercio, a fin de evitar que productos provenientes de países fuera de esta zona se beneficien del mismo, es decir evitar lo que se conoce como triangulación de importaciones provenientes de países fuera del área.

En este sentido, se busca un cierto equilibrio, pues si bien el objetivo de las reglas de origen es que se vean beneficiados por el trato

preferencial los productos elaborados en el área, también se intenta que las mismas no sean demasiado estrictas de tal forma que sea prácticamente imposible para un gran número de los mismos el tener un acceso preferencial debido a que contienen algún componente procedente de un país de fuera del área, pero al mismo tiempo es importante recordar que uno de los objetivos del presente Acuerdo es la integración de las dos regiones, creándose empresas conjuntas, alianzas y fusiones que beneficien a ambos bloques.

Actualmente, los negociadoras han llegado a un acuerdo sobre las llamadas reglas generales, así como a casi un 80% de las llamadas reglas específicas. Tomando en cuenta que se debe evitar la triangulación de artículos provenientes de países de fuera de la región del Acuerdo y que se deben pugnar por la integración regional, ambas partes tendrán que justificar con argumentos sólidos sus propuestas.

***NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

El objetivo de la negociación en materia sanitaria y fitosanitaria, es garantizar la salud humana, vegetal y animal en el contexto del comercio generado bajo el Acuerdo, pero sin que estas medidas redunden en barreras no arancelarias injustificadas al mismo.

Con este objeto sé previo la creación de un Subcómite especial que resuelva las diferencias en la materia y donde las autoridades sanitarias y fitosanitarias puedan trabajar para profundizar en el desarrollo del comercio entre las partes con la garantía de respetar la salud humana, vegetal y animal, lo que permitirá aportar soluciones de manera oportuna a los posibles problemas de acceso al mercado que se puedan presentar.

***NORMAS TÉCNICAS**

En materia de normas y estándares técnicos se pretende garantizar la protección de los consumidores del área con respecto a los productos a comerciar entre ambas partes sin que estas medidas redunden en barreras no arancelarias injustificadas al comercio de los mismos.

En definitiva, este capítulo se refiere a las barreras técnicas al comercio, las cuáles están regidas por las disposiciones pertinentes en la materia dentro del marco de la OMC. En este contexto, ambas partes, como miembros de este organismo, se han comprometido a regirse conforme a sus derechos y obligaciones con relación a estándares, regulaciones técnicas y procedimientos en dicho marco, con el objetivo de evitar que las normas técnicas se conviertan en una barrera no arancelaria.

Para lograr estos objetivos, las partes intercambiarán información sobre estándares, regulación técnica y procedimientos, realizarán consultas bilaterales sobre barreras técnicas al comercio, se promoverá el uso de estándares internacionales y se podrá llegar a acuerdos de reconocimiento mutuo en aquellos campos sometidos a regulación en los que ambas partes lo consideren factible y exista un interés explícito de parte de los agentes económicos concernidos.

En el mismo sentido, cada parte deberá proveer asesoría técnica y asistencias sobre sus estándares, regulaciones técnicas y procesos de evaluación de la conformidad con las mismas y actividades relacionadas.

Se crea un subcomité especial para estándares y regulación técnica que supervisa la aplicación de lo acordado en este capítulo,

promueve un foro de consulta sobre el mismo e impulsa la cooperación de ambas partes en el desarrollo, aplicación y cumplimiento de normas y estándares técnicos.

***SALVAGUARDAS**

Las salvaguardas permiten que una parte suspenda de forma temporal los beneficios de acceso preferencial a sus mercado a los productos originarios de la otra otorgados en el Acuerdo, cuando se presenten problemas en un sector industrial específico.

Las medidas de salvaguardas deberán consistir normalmente en la suspensión del trato preferencial previsto en el Acuerdo para el producto/productos en cuestión en términos del arancel a aplicar.

En caso de que una parte retire los beneficios de la liberalización comercial para proteger un sector industrial específico, la otra parte podrá adoptar medidas compensatorias de efecto equivalente con objeto de evitar la activación de este tipo de restricciones.

II.SERVICIOS Y MOVIMIENTOS DE CAPITAL.

***SERVICIOS.**

De manera similar al capítulo de acceso a mercado de bienes, en el presente capítulo se determina el tipo de trato que las partes se otorgarán mutuamente en el comercio sobre servicios.

Este capítulo abarca el comercio generado en diferentes sectores económicos, entre los que destacan los siguientes :servicios financieros (bancos, casas de bolsa y seguros), telecomunicaciones ,transporte, turismos, servicios legales, etc.

Sin embargo, y a diferencia de los mercados de bienes en los que uno de los elementos fundamentales de las negociaciones es la eliminación de los aranceles existentes en una o varias etapas en el sector servicios la discusión se centraba en la eliminación de las restricciones existentes (tales como límites a la apertura de sucursales bancarias de parte de bancos extranjeros, etc.) al acceso al mercado de ambas partes por parte de los agentes económicos del área.

Este hecho diferencial hace que tanto el tipo como la dinámica de la negociación sea diferente. Primero y en cuanto a la cobertura del acuerdo, las partes han acordado excluir los sectores de servicios audiovisuales y aéreos del marco del mismo.

Segundo, las partes han decidido no introducir ninguna restricción adicional sobre las existentes a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Tercero las partes contemplan eliminar en un plazo máximo de diez años todas las restricciones existentes que no estén amparadas por la lista de reservas (lista de restricciones a mantener indefinidamente en el futuro).

Dadas las características especiales del sector de servicios financieros, las partes han acordado el establecimiento de un anexo específico donde se recogen las disciplinas que regirán este sector.

***MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y PAGOS**

El capítulo sobre movimientos de capital y pagos determina las disciplinas que regirán las actividades económicas de los diferentes agentes de ambos bloques en materia de controles de cambio.

Al igual que en los capítulos de bienes y servicios, el objetivo es la concesión mutua de un trato preferencial a los agentes económicos de ambas partes en las transacciones cubiertas por este capítulo.

Las transacciones cubiertas por el presente capítulo son múltiples y variadas, yendo desde las inversiones directas, inmobiliarias y de cartera hasta la apertura de cuentas corrientes, concesión de créditos, emisión de títulos en el mercado de capitales, envío físico de instrumentos financieros y medios de pago entre otros.

El capítulo de movimiento de capitales y pagos presenta una cierta similitud con el concerniente a los servicios en que el elemento fundamental se centra en la eliminación de las restricciones existentes a las transacciones cubiertas por el mismo.

En cuanto a la cobertura del Acuerdo, las partes han decidido incluir todas las transacciones existentes en materia de control de cambios las partes han acordado eliminar desde la entrada en vigor del

acuerdo todas las restricciones existentes que no están amparadas por la lista de reservas ⁴³.

⁴³ Lista de restricciones a mantener indefinidamente en el futuro.

III.COMPRAS GUBERNAMENTALES Y ASPECTOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO.

***COMPRAS DE GOBIERNO**

En este capítulo se determinan las disciplinas que deberán respetar las autoridades gubernamentales de ambas partes en la realización de sus compras de bienes y servicios a los agentes económicos.

El objetivo es el otorgar un trato igual a los agentes económicos del área por parte de las autoridades gubernamentales cuando éstas procedan a la compra de bienes y servicios, de tal manera que los agentes económicos mexicanos puedan acudir a las licitaciones organizadas por los gobiernos de la UE y viceversa en igualdad de condiciones de sus homólogos europeos.

En este capítulo se excluyen del Acuerdo las compras gubernamentales efectuadas por el gobierno de México en el sector farmacéutico y en todos los sectores reservados al Estado mexicano, como son la generación eléctrica y el petróleo.

***COMPETENCIA**

En las conversaciones referentes a este capítulo hubo desde el principio puntos de vista convergentes lo que ha permitido el cierre del mismo después de las primeras rondas de negociaciones.

El resultado más importante es que las partes han acordado la creación de un organismo de coordinación y cooperación entre las respectivas autoridades en la materia con la responsabilidad de una correcta aplicación de las reglas de competencia.

Este mecanismo será el canal fundamental del cual las relaciones entre las autoridades de competencia de ambas partes se encauzarán, con objeto de que las mismas se informen mutuamente de todas aquellas acciones iniciadas en esta materia que puedan afectar al comercio entre las mismas, efectúen consultas sobre la aplicación de la legislación pertinente, realicen intercambio de información sobre la misma y se proporcionen apoyo en las investigaciones, así como desarrollar la cooperación en el campo de la asistencia técnica.

El objetivo fundamental del mecanismo es el aplicar las medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones a la competencia que afecten el comercio entre ambas partes dentro de la cooperación en el campo de la asistencia técnica se contemplan, entre otras, las siguientes actividades: capacitación para servidores públicos y seminarios para el público en general, con el objetivo de desarrollar un mayor conocimiento de las leyes sobre la competencia y sus políticas, así como la realización de estudios conjuntos sobre legislación y políticas de competencia para apoyar su desarrollo.

***PROPIEDAD INTELECTUAL**

De igual manera que en el capítulo sobre competencia, la convergencia en las posiciones de ambas partes en el presente capítulo fue patente desde el inicio de las conversaciones.

El objetivo siendo que tanto las leyes sobre propiedad intelectual como su aplicación aseguren un alto nivel de protección en esta materia a los agentes económicos que desarrollen sus actividades en ambos bloques.

Para asegurar dicho objetivo, las partes han acordado la creación de un Subcomite especial sobre asuntos de propiedad intelectual para alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias a los problemas que puedan surgir en materia de protección de la propiedad intelectual.

Dicha protección incluirá la disposición, adquisición, ámbito, mantenimiento y cumplimiento de los derechos sobre propiedad intelectual, así como aquellas materias que afecten el uso de los derechos de propiedad intelectual.

***SOLUCION DE CONTROVERSIAS**

El capítulo de solución de controversias tiene el propósito de vigilar la administración del acuerdo, con el establecimiento de un mecanismo de consulta y en su caso de un panel para dirimir los conflictos.

Originalmente, las posiciones de ambas partes eran completamente contrarias, debido a la posición de la Unión Europea en contra de paneles binacionales, el mecanismo de solución de controversias propuesto por parte de la Unión Europea había sido el existente en el marco de la OMC.

Por el contrario ,y debido a su experiencia basada en el TLCAN, México proponía un marco de foros bilaterales como método de solución de controversias,⁴⁴ con el ánimo de llegar a un acuerdo, ambas partes optaron por contar con la posibilidad de acceder a cualquiera de los dos

⁴⁴Fuente: Schettino Macario TLC Tratado de libre comercio. Que es y como nos afecta?
Grupo ed. Iberoamericana .México 1992 pg. 33.

mecanismos (multilateral en el marco de la OMC o bilateral), a través de una exclusión temporal de alguno de los 2 foros.

Es decir, una vez iniciado el procedimiento en uno de los dos mecanismo hay que esperar a su terminación para poder iniciar cualquier acción en el marco del otro en cualquier caso, el mecanismo de solución de controversias bilateral no debe considerar asuntos relacionados a los derechos y obligaciones de las partes dentro de la OMC y viceversa.

5.1. ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO UNION EUROPEA.

. El 1 de julio entró en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México. Este acuerdo prevé una liberalización recíproca y progresiva del comercio y una apertura de los contratos públicos de las partes. Además, se instituirá un mecanismo de resolución de litigios. El acuerdo cubre la totalidad de aspectos comerciales del mecanismo de asociación económica, coordinación política y de cooperación firmado en 1997.

Europa y México han mantenido siempre relaciones estrechas a nivel cultural, político y comercial. Actualmente, las relaciones se basan principalmente en el Acuerdo de Colaboración Económica, de Coordinación Política y de Cooperación firmado el 8 de diciembre de 1997.

Este acuerdo global, que se basa en los principios democráticos y el respeto de los derechos humanos, refuerza las relaciones UE-México fundadas en los principios de la reciprocidad y el interés mutuo. Así pues, el acuerdo institucionaliza el diálogo político y refuerza las relaciones comerciales y económicas ampliando el ámbito de la cooperación.

El 1 de julio del 2000 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México. Este acuerdo cubre la totalidad de aspectos comerciales del Acuerdo de Cooperación y sucede al Acuerdo provisional sobre el comercio y las medidas de acompañamiento que fueron firmadas conjuntamente.

Este nuevo Acuerdo prevé principalmente :

- *La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes. Todos los productos industriales estarán exentos de aranceles para el 2007.*
- *En cuanto a productos agrícolas y pesqueros se refiere, el dispositivo negociado proporcionará un acceso completo al mercado mexicano para los principales productos de exportación de la Comunidad.*
- *En el ámbito de los servicios, los operadores comunitarios serán beneficiarios de un tratamiento privilegiado.*
- *Una apertura de los mercados públicos según los principios establecidos por la OMC.*
- *La instauración de un mecanismo de cooperación en el ámbito del derecho de la competencia que facilitará su aplicación en las dos partes.*
- *La puesta en marcha de un mecanismo de consulta en materia de protección de la propiedad intelectual (patentes, marcas de fábrica, derechos de autor.*
- *La instauración de un mecanismo efectivo de solución de diferencias destinado a garantizar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, sin perjuicio de los respectivos derechos que tienen las partes en el marco de la OMC.*

5.1.1. DECRETO DE PROMULGACION

Con el propósito de institucionalizar el diálogo político, fortalecer las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como reforzar y ampliar la cooperación entre la Unión Europea y México, el pasado 26 de junio se promulgó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una Parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por Otra, suscrito en la ciudad de Bruselas, Bélgica el ocho de diciembre de 1997.

Considerando que dentro de los propósitos de dicho Acuerdo se encuentra establecer un marco para el fomento y desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral preferencial, progresiva y recíproca de los mismos, el propio 26 de junio de 2000, se publicaron los siguientes documentos para establecer las bases para la comercialización de bienes y de servicios, respectivamente:

Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una Parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por Otra, y

Decisión No 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, por una Parte, y la Comunidad Europea, por Otra.

Por la importancia que estos documentos representan para el comercio de bienes producidos en México, en el presente documento se revisan los aspectos básicos de las relaciones con la Unión Europea, así como los principios regulatorios del Acuerdo Comercial México-Unión Europea, contenido en la Decisión No 2/2000 del Consejo Conjunto.

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros

*Firma: Bruselas el 8 de diciembre de 1997.
Aprobación de la Cámara de Senadores: 20 de
diciembre de 2000 (DOF del 6 de junio de 2000).*

Países integrantes de la Unión Europea

La Unión Europea cuenta con más de 370 millones de habitantes y se integra por 15 países:

Bélgica,

Dinamarca,

Alemania Federal,

Grecia,

España,

Francia,

Irlanda,

Italia,

Luxemburgo,

Países Bajos,

Austria,

Portugal,

Finlandia,

Suecia, y

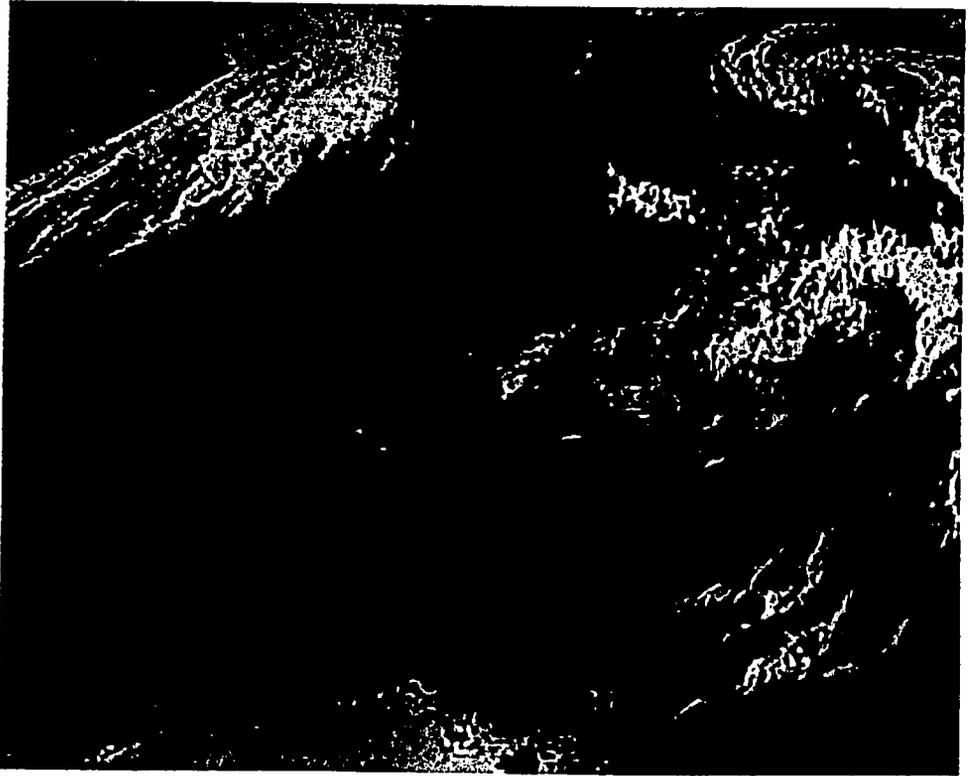
Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

Naturaleza y ámbito de aplicación

El Acuerdo tiene por finalidad: fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común, a efecto de institucionalizar el diálogo político, fortalecer sus relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y reforzar y ampliar la cooperación entre ambas.

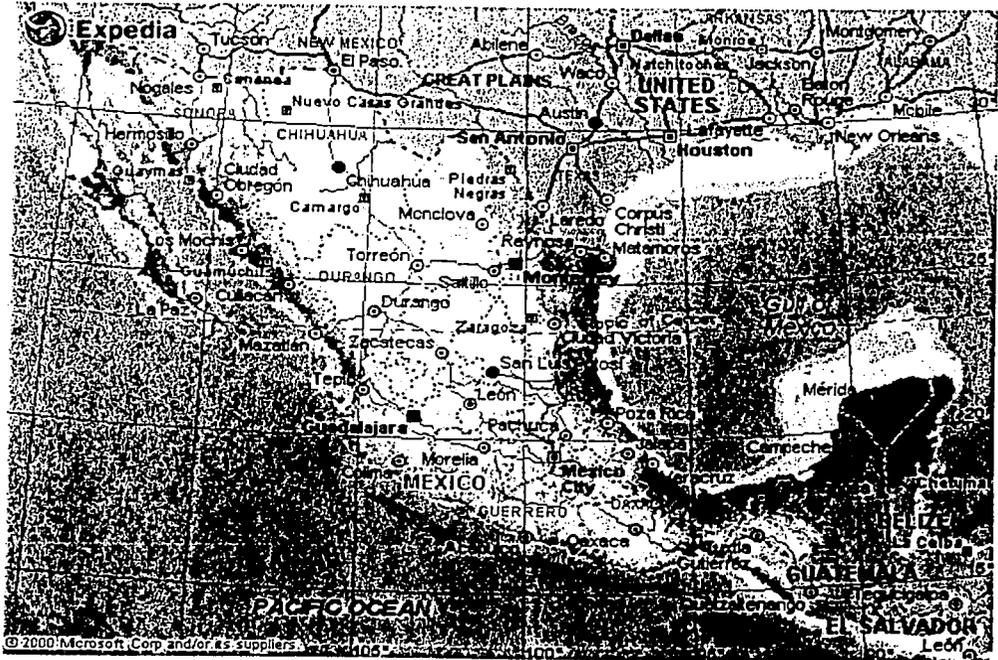
**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

MAPA DE EUROPA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MAPA DE MÉXICO



5.2.DIVERSIFICACIÓN GLOBAL DE MÉXICO CON EL MUNDO.

Tratado: Acuerdo internacional regido por el derecho internacional y celebrado por escrito entre uno o varios estados y una o varias organizaciones internacionales.⁴⁵

Recordemos que el fin de un tratado de libre comercio es obtener ventajas arancelarias para nuestros productos lo que nos permitirá participar de manera exitosa en la globalización en la que México ya esta inmerso debido a los 10 tratados que tiene con 33 países estos son: con Bolivia, Costa Rica, Nicaragua, Chile, Israel, Unión Europea, TLCAN, G3, Triángulo del Norte (México, Venezuela, Honduras) y uno más que se negocia con Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein

La cantidad de tratados firmado por México nos da una muestra de la diversificación de nuestro país con lo que se puede observar que los productos mexicanos pueden entrar a otros mercados y no solo a Estados Unidos.

En cuanto al Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación o acuerdo Global del 26 de abril de 1991, cuando el Presidente Ernesto Zedillo llega al poder se da la declaración solemne conjunta de París el 2 de mayo de 1995, este es el tratado más ambicioso que tenemos ya que es el único que habla de concertación política, esto a petición de los europeos debido a la inestabilidad económica por la que México atraviesa constantemente.

El acuerdo fue suscrito en la ciudad de Bruselas el 8 de diciembre de 1997, este mejor conocido como Acuerdo Global, no entraría en vigor en su totalidad la parte que entró en vigor el 1ro. De julio del 2000 es

⁴⁵ Fuente: M.Rugman Alan, Richard M. Hodges. Negocios Internacionales. Un enfoque de administración estratégica. Ed. Mc. Graw Hill. México 1997.

la referente a la liberalización comercial, este se deriva de la parte económica del acuerdo global conocido como "Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio".⁴⁶

⁴⁶ Dicho acuerdo es llamado interino no por el hecho de que sea temporal sino porque se desprende del global y se negocia por separado.

5.3.RETOS,OPORTUNIDADES Y PERSPECTIVAS CON EL TLCUE.

5.3.1.RETOS PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS.

Uno de los factores más importantes que muestra un estudio realizado en la UE es la importancia de la información para los negocios operando en este mercado. ⁴⁷

Tanto para las compañías mexicanas como para las europeas, es indispensable el contar con la información que se necesita y cuando se necesita. ⁴⁸

El empresario mexicano deberá, como lo hace con el mercado americano, monitorear el mercado Europeo para detectar tanto amenazas como oportunidades de manera conveniente para su acción en el ámbito local.

Así como existen informes y publicaciones sobre la situación económica de nuestro país vecino, las noticias más relevantes deberán ser incluidas para su análisis y traducción en medidas que permitan a las compañías nacionales mantenerse competitivas en el extranjero.

El desconocimiento de las leyes, estándares, tendencias y situación económica, política y social de los países, entre otras cosas,

⁴⁷ Sólo el 26% de las compañías dicen que tienen toda la información necesaria para hacer negocios con otros países de la UE. El 58% piensan que es muy probable que la información les permitirá expandirse a lo largo de la UE. Fuente: El Financiero .El TLCUEM , acuerdo político y económico sin precedentes. México D.F. Jueves 23 de marzo del 2000.

⁴⁸ En el mismo estudio, el 74% de todas las compañías señalaron que era crucial o por lo menos importante el tener información precisa, de buena calidad acerca de los estándares aplicados a sus productos y servicios. Aproximadamente el mismo número (72%) mencionó que era relevante el tener información acerca del IVA, reglas fiscales y de impuestos. Dos tercios de las empresas (66%) identificaron su necesidad de información sobre procedimientos administrativos en general y regulaciones ambientales.

alejará a los sectores de nuestra economía de participar con éxito en el intercambio comercial con el bloque económico más difícil del mundo, en cuanto a regulaciones de productos y procedimientos administrativos

En este último punto, la administración será para las empresas mexicanas la clave para poder cumplir con las continuas demandas de los mercados internacionales. La transferencia o cambio de monedas se convertirá en práctica común, pues aunque el dólar es la moneda mundial, muchas de las transacciones se harán directamente en Euros.

En la actualidad la mayoría de las compañías de México poseen recursos limitados de tecnología de información, un factor indispensable para hacer frente a necesidades de información tanto internas como externas. En Europa, si embargo, el uso de la tecnología de la información, como Internet por ejemplo, es menor relativo al de México.

Mientras que el crecimiento del uso del Internet ha sido relevante a nivel mundial, México por ser vecino del país más desarrollado en este ramo, tiene una gran influencia y son cada vez más las empresas que reconocen la importancia de estar conectado y darse a conocer a nivel mundial.

México puede utilizar esta diferencia en desarrollo de informática como una ventaja comparativa que lo posicione por encima de otros posibles proveedores mundiales.

Así, las compañías dedicadas a la venta, asistencia y servicio de tecnología de información verán su demanda incrementada en el corto y mediano plazo. Como amenaza (u oportunidad dependiendo de cada quien) las necesidades de actualización provocarán además una mayor diferencia entre las empresas sólidas y débiles, algo parecido a lo

sucedido con la firma del TLCAN, de manera que de no mejorar no sobrevivirán al reto.

En lo que se refiere a inversión extranjera por parte de la Unión Europea México tiene grandes beneficios en este rubro al ser un país altamente receptor de inversión extranjera directa y las ventajas que se espera obtener al abrir nuestros mercados hacia el viejo continente.

Es necesario extender el horizonte hacia la Unión Europea y de esa manera evitar la concentración y dependencia en los mercados norteamericanos así como aprovechar que México es país muy atractivo para capitales extranjeros que pretenden sembrar raíces en países en desarrollo a largo plazo en actividades productivas, a los cuales puede México ofrecer seguridad jurídica en la protección de las inversiones y mano de obra eficiente y México puede recibir como beneficios, la elevación de los niveles de empleo, la elevación del ahorro interno y el crecimiento económico en general.

Al enfocar la atención a Europa estaremos obteniendo acceso al más grande mercado del mundo, el que cuenta con una estructura de costos y producción sumamente eficiente, lo que hará que se permee la tecnología y sistemas de eficiencia hacia nuestro país.

México es un país atractivo para la inversión extranjera por tener una red de tratados de libre comercio eficientes, por haber negociado acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones extranjeras, por tener ahora un moderno y transparente marco jurídico y porque el sector privado nacional ha apoyado esa proyección.

El tratado con la Unión Europea tiene reglas que distinguen los diferentes tipos de movimientos de capital, consagra la liberalización de movimientos de pagos y establece excepciones generales a esos movimientos y liberalización por cuestiones de seguridad y de orden

público, de salud, o impositivas. El capítulo de inversiones, a diferencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), se dividió para definir, en primer lugar, el movimiento de capitales y en segundo, las reglas para el establecimiento de empresas.

5.3.2.LAS OPORTUNIDADES PARA MEXICO

Probablemente un tema que abarque un estudio completo es el análisis de oportunidades que México tendrá con la firma del Tratado México - UE. Existen una infinidad de razones y fortalezas que hacen de México un lugar propicio para el desempeño efectivo de un Tratado de esta magnitud.

Para empezar tenemos la gran disposición del Gobierno por apoyar a empresas para su proyección internacional y por atraer inversión extranjera que estimule la economía regional.

El Banco de Comercio Exterior gradualmente perfecciona los servicios ofrecidos al empresario que tiene como blanco el mercado Europeo. Las Consejerías Comerciales, en mayor o menor manera asisten en la obtención de información sobre demanda y oferta del mercado Europeo en general.

Además aporta valiosa información sobre métodos de entrada y comercialización en cada país.

A continuación se hace un análisis superficial de cada sector y su futuro dentro del marco del Tratado Unión Europea México.

Ganadería

Una actividad muy polémica hoy día por las importaciones de carne provenientes de nuestro país vecino y acusadas de incurrir en dumping. México a pesar de no tener la capacidad de sacrificar la cantidad de animales como es el caso de Estados Unidos, en América o de Holanda en la UE, tiene una producción de calidad significativa y con gran potencial por la posibilidad de agregar valor al producto a costos competitivos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Sin embargo existen compañías con experiencia exportadora tanto de porcinos como de bovinos como es en el estado de Sonora que tienen una ventaja sobre el resto de varias empresas de otros países, las compañías porcícolas tienen grandes expectativas para hacer llegar sus productos al mercado Europeo una vez que sea certificada su producción.⁴⁹

Minería

Ofrece un gran potencial para las empresas que desean invertir en metales que México posee en abundancia como ejemplo se puede citar la producción de oro, plata y cobre.

Además de ser relativamente barata la operación de las minas, se cuenta con la suficiente infraestructura y posición geográfica privilegiada para ubicar a las compañías en una situación competitiva a un costo atractivo.

Pesca

El camarón, la sardina y otras especies son para el Europeo de una calidad difícil de encontrar, aunado a la reputación de limpieza del Pacífico.

Turismo

La secretaría ha hecho y está haciendo un gran esfuerzo por promover el turismo a lo largo de la Unión Americana y con el incentivo del Tratado y el poder de compra, además del atractivo que representa, también se hará en la Unión Europea.

⁴⁹ Grupo Kowi, ganador del premio a la exportación en 1997 e Industrias Agropecuarias del Cerdo (Alpro)

Se cuenta con la infraestructura, los servicios y la capacidad para brindarle al turista una gran variedad de opciones como playas, pesca en alta mar, cacería en ranchos cinegéticos, entre otras.

Agricultura

La agricultura obviamente será de los sectores más beneficiados con el Tratado UE-México por las ventanas de oportunidad que existen entre temporadas de diferentes cultivos y que en México es cuando se empieza a cosechar.

Además de calidad, los costos de los productos agrícolas mexicanos son relativamente menores.

Para las microempresas existen también oportunidades de negocios en el extranjero. Por ejemplo, la flora mexicana ofrece también un gran atractivo para los mercados que buscan la originalidad de los productos artesanales y de consumo.

En este caso se encuentra el mezquite del que muebles artesanales únicos entre otras artesanías son elaborados y que tienen gran capacidad de competir con precios convenientes para ambas partes.

Existen otros aspectos que no deben pasarse por alto como el cultural, social y político, aunque no son mencionados en el Tratado no dejan de ser renglones de gran repercusión para México con el nuevo Tratado.

En el cultural podemos esperar el intercambio de ideologías, idiomas (mayores instituciones de lenguas), costumbres, entre muchas otras cosas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En lo social, una mayor conciencia (y mayor exigencia tanto interna como externa) de democracia será una realidad y una participación más activa en la vida económica del país será evidente.

Políticamente, la transparencia en las elecciones así como en el desempeño de los cargos del Gobierno llevarán a la mejora del sistema será de observancia internacional.

Obviamente, representará un reto él poder cumplir con una parte significativa de la demanda de una manera en la que el precio de los bienes provenientes de la región puedan gozar de reputación y claro, un mejor precio para los productores.

La firma del nuevo Acuerdo entre México y la UE abre un horizonte de perspectivas y oportunidades en las relaciones entre las partes. Estas perspectivas no se limitan al ámbito económico y comercial, sino que se extienden al diálogo político y a la cooperación.

La creación de un área de libre comercio permitirá eliminar las desventajas competitivas que han enfrentado tanto las exportaciones europeas hacia México como las exportaciones mexicanas hacia la UE como consecuencia de las respectivas políticas comerciales preferenciales.

Asimismo, el acuerdo permitirá poner en igualdad de circunstancias a México y a la Unión Europea con relación al sistema de preferencias otorgado por cada una de las partes a los países con los que han firmado acuerdos comerciales.

Para México el acuerdo representa en primer lugar, una oportunidad para diversificar sus relaciones económicas, políticas y comerciales ante la fuerte presencia de Estados Unidos, país que

concentra más del 80% del intercambio comercial de México con el exterior.

Un incremento del intercambio con los países europeos contribuiría a equilibrar el destino de las exportaciones mexicanas, hoy fuertemente concentradas. Esto permitiría a México reducir la dependencia del mercado de estados Unidos, limitando asimismo los altos riesgos para la economía mexicana de una eventual desaceleración del crecimiento norteamericano.

En segundo lugar, la economía europea ofrece un gran potencial de expansión para la industria exportadora mexicana.

Dotada a partir del 1 de enero de 1999 de una moneda común, la UE representa un mercado de más de 370 millones de consumidores que gozan de un poder adquisitivo de los más elevados del mundo.

Por otro lado, y a pesar de que los estándares de calidad del mercado europeo son muy elevados, el éxito que los productos mexicanos han obtenido en el mercado norteamericano desde la entrada en vigor del TLCAN es una prueba de la competitividad de la industria local y de su capacidad de penetración en los mercados desarrollados.

Paralelamente la liberalización comercial beneficiará la industria mexicana reduciendo los costos de adquisición de tecnología europea, contribuyendo así al desarrollo y modernización de su estructura industrial.

Asimismo, la liberalización en movimientos de capital y servicios ampliará las opciones para las empresas mexicanas, abriendo nuevas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

posibilidades de financiamiento y por efectos de la competencia disminuyendo los costos de capital.

De esta forma, para México la negociación con la Unión Europea de una liberalización progresiva y recíproca del comercio, de la inversión y de las medidas reglamentarias sobre productos y servicios, constituye un elemento esencial para recuperar su posición competitiva en el mercado europeo y para intensificar su presencia económica y comercial en dicha región a mediano plazo.

Por otro lado, la apertura gradual y recíproca de los mercados responde a la estrategia mexicana de generar crecimiento económico a través de la apertura comercial, y en este caso específico, al deseo de obtener un mejor acceso al mercado europeo para sus exportaciones, la mayor parte de ellas constituida por manufacturas.

Desde el punto de vista de la Unión Europea, existe un interés natural en profundizar sus lazos con el país más grande del mundo hispanohablante.

El proceso de modernización e internacionalización de la economía mexicana, y en particular, su asociación con la economía más importante a nivel mundial, constituyen factores adicionales que subrayan la importancia de México.

No obstante la disminución del comercio relativo entre las dos regiones registrado e la última década. México es el segundo mercado para las exportaciones europeas en América Latina.

Para la Unión Europea globalmente, así como para los principales socios comerciales europeos de México, la eliminación de las barreras recíprocas al comercio es un elemento esencial para lograr un

posicionamiento ventajoso en la región, así como para permitir el desarrollo de todo potencial del intercambio entre ambas regiones.

Lo que resulta aún más importante es el hecho de que la liberalización no se limita al objetivo de contrarrestar los efectos, negativos de la entrada en vigor del TLCAN sobre las relaciones comerciales bilaterales.

La liberalización gradual y recíproca del comercio y el establecimiento de un marco favorable para las inversiones previstas en el nuevo Acuerdo convierte a México en un socio estratégico para la Unión Europea, expresamente en virtud de su política comercial regional y de su peso en la economía mundial. Gracias a las relaciones privilegiadas que mantiene con sus vecinos, tanto hacia el Norte como hacia el Sur del Continente Americano, México representa para las empresas europeas una potencial vía de acceso a los mercados de sus socios comerciales, lo que incrementa el interés del país como destino de inversión como base de implantación de actividades productivas europeas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CONCLUSIONES

Por parte de México, el principal objetivo ha sido superar las asimetrías de las relaciones comerciales mediante el acceso al mercado europeo; y por parte de la Comunidad, la mejora de las condiciones de inversión para sus empresas, incluyendo un posible acceso a sectores estratégicos como los recursos naturales.

Durante casi dos décadas, sin embargo, la Comunidad se resistió a modificar su jerarquía de preferencias comerciales con el exterior y su política de desarrollo, en cuyos peldaños más bajos se encontraba México, y ha mantenido barreras difíciles de franquear frente a muchas de sus exportaciones.

Y por parte de México, el acceso a los recursos naturales y el régimen de la inversión extranjera directa (IED) fueron cuestiones tabú para una política exterior y una estrategia de desarrollo de corte nacionalista, que sólo a finales de los años ochenta, en el sexenio de Salinas de Gortari, comenzó a ser sustituida por una estrategia de apertura al exterior.

Para México, el principal obstáculo a sus exportaciones eran las barreras comunitarias, y lo que se requería era ni más ni menos que la eliminación de tales barreras y la apertura comercial.

La respuesta comunitaria ha sido invariable: los obstáculos se encontraban, más que en el proteccionismo comunitario, en la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y en su desconocimiento y falta de adaptación a las normas y requerimientos del mercado europeo.

Esta perspectiva permitía eludir las exigencias de apertura y centrarse en una política de promoción basada en encuentros de empresarios, ferias o cursos de capacitación que para la Comunidad no implicaban grandes costos.

A lo largo de estos 20 años se configuró, en definitiva, un modelo de relación de "ayuda sin comercio" (Aid, not Trade) que no ha alterado las persistentes asimetrías de las relaciones económicas entre México y la Comunidad Europea.

La ayuda económica pudo ser importante para otras regiones de América Latina —Centroamérica es el caso más evidente—, pero en México, por su tamaño y su nivel de desarrollo relativo, su significación e impacto es mucho menor.

Hemos visto cómo México ha optado por una nueva estrategia de desarrollo basada en la liberalización y la apertura, hasta el punto de poner en cuestión los fundamentos del propio Estado y la conciencia nacional mexicana.

Hemos visto también cómo la incorporación al TLCAN ha dado lugar a una nueva modalidad de inserción de México en la economía y las relaciones internacionales.

Desde la perspectiva europea, el factor TLCAN es sin lugar a dudas el más importante. El renovado atractivo de México para las empresas europeas no se encuentra sólo en el vasto mercado emergente que representan sus casi 90 millones de consumidores, ni en las oportunidades abiertas por el proceso de privatización, que afecta a sectores antes cerrados como los hidrocarburos, las telecomunicaciones o los transportes.

Al incorporarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México se ha transformado en una atractiva plataforma de acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Las expectativas de crecimiento del mercado doméstico y de las exportaciones a estos países, unidas a las estrictas reglas de origen definidas en el TLCAN, son factores que contribuyen a aumentar los flujos de IED europea y los intercambios comerciales; y al mismo tiempo, demandan un nuevo marco de relación entre México y la Unión Europea que, a diferencia del pasado, abarque el comercio y la

inversión, impidiendo que las empresas europeas en México se encuentren en situación de desventaja respecto a sus socios en el TLCAN.

BIBLIOGRAFIA

- 1) Bertil Ohlin
Comercio interregional e internacional
1 era. Edición.
Editorial: Oikos
- 2) García Canclini Néstor
Culturas en globalización: América Latina, Europa, Estados Unidos: libre comercio e integración.
1 era. Edición.
- 3) M. Rugman Alan, Richard M. Hodgets
Negocios Internacionales. Un enfoque de administración estratégica.
Editorial. Mc Graw Hill. México 1997
- 4) Saborio Silvia
Reto a la apertura. Libre Comercio en las Américas
México, Marzo de 1994
Editorial. Mc Graw-Hill
- 5) Schettino Macario
TLC Tratado de libre Comercio. Que es y como nos afecta?
Grupo ed. Iberoamericana. México 1994
- 6) Torres Gaytán Ricardo
Teoría del Comercio internacional
Ed. Siglo XXI. México 1994

PERIODICO

13)El Financiero

Concluyen negociaciones con la Unión Europea

México D.F.- Martes 23 de noviembre de 1999

Economía

14)El financiero

Inflexible la Unión Europea; exige rápida apertura de

80% del comercio con México.

México D.F. Martes 13 de abril de 1999

15)El Financiero

El TLCUEM, acuerdo político y económico sin precedentes.

México D.F. Jueves 23 marzo del 2000

REVISTAS

16)"El comercio exterior de la Unión Europea"

Revista de la delegación Europea en México

Año 1 No. 1 1999

Pag. 12-13

17)"El comercio exterior de la Unión Europea"

Revista de la delegación Europea en México

Año 1 No. 1 2000