

00461  
12



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**"EL NUEVO MARCO INSTITUCIONAL DE  
LA RELACION DE MEXICO CON LA  
UNION EUROPEA: ANALISIS Y  
PERSPECTIVAS"**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
**MAESTRA EN ESTUDIOS EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**  
P R E S E N T A :

**GABRIELA UBERETAGOYENA PIMENTEL**



TUTORA: MTRA CONSUELO DAVILA PEREZ

MEXICO, D. F.

JULIO 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).

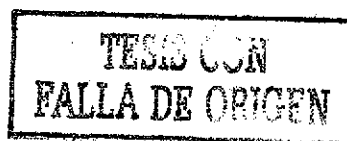
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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

***A mi esposo***

***Toda mi gratitud a  
mis padres***

# ÍNDICE

	Pág.
ACRÓNIMOS	iv
PREFACIO	1
INTRODUCCIÓN	4
<b>PRIMERA PARTE</b>	<b>8</b>
<b>PREMISAS TEÓRICAS Y CONCEPTUALES Y CONSIDERACIONES BÁSICAS DE LA RELACIÓN DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA</b>	
<hr/>	
<b>CAPÍTULO 1</b>	<b>9</b>
<b>MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL</b>	
1.1 Estado del arte	9
1.2 El enfoque teórico de la investigación	14
1.3 Conceptos básicos para la comprensión del enfoque	19
1.4 Aplicación del enfoque al tema de investigación	24
1.4.1 Generalidades	24
1.4.2 El nuevo institucionalismo y la relación de México con la Unión Europea	29
<b>CAPÍTULO 2</b>	<b>33</b>
<b>LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO: SUS RELACIONES CON EL EXTERIOR</b>	
2.1 La Unión Europea	33
2.1.1 ¿Qué es?	33
2.1.2 Funcionamiento	38
2.1.3 Sus relaciones con terceros países: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la Política Comercial Común	43
2.2 México	57
2.2.1 Su política económica exterior	57
2.2.2 Sus acuerdos comerciales	65
<b>CAPÍTULO 3</b>	<b>74</b>
<b>DIAGNÓSTICO DE LA RELACIÓN MÉXICO – UNIÓN EUROPEA</b>	
3.1 Síntesis histórica de la relación	74
3.2 Análisis cuantitativo: la relación en cifras	78
3.2.1 La relación comercial	79
3.2.2 Inversión Extranjera Directa (IED)	87
3.2.3 Cooperación	95



	Pág.
<b>SEGUNDA PARTE</b>	104
<b>EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA</b>	
<b>CAPÍTULO 4</b>	105
<b>EL PORQUÉ DEL ACUERDO Y SU CONTENIDO</b>	
4.1 Intereses que motivaron un nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea	105
4.1.1 Los intereses de la Unión Europea	105
4.1.2 Los intereses de México	114
4.2 El proceso de negociación	118
4.3 El contenido del acuerdo	128
4.3.1 Estructura	128
4.3.2 Los ejes del acuerdo	130
4.4 ¿En qué es diferente el acuerdo?	140
<b>CAPÍTULO 5</b>	145
<b>PERSPECTIVAS ANTE EL NUEVO MARCO INSTITUCIONAL</b>	
5.1 Análisis del estado de la relación a partir de la entrada en vigor	145
5.2 El futuro de la relación	149
5.2.1 Para México	149
5.2.2 Para la Unión Europea	153
5.2.3 Perspectiva general	155
<b>CONCLUSIONES</b>	159
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	165

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

	Pág.
Cuadro 1. Enfoques teóricos utilizados en el análisis de la Política Exterior Mexicana	14
Cuadro 2. Indicadores económicos comparados entre la Unión Europea y otros países	38
Cuadro 3. Instituciones comunitarias	40
Cuadro 4. Actores que intervienen en la Política Exterior y de Seguridad Común	46
Cuadro 5. Instrumentos de la política exterior de la Unión Europea	48
Cuadro 6. Instituciones competentes en la PCC	51
Cuadro 7. Instrumentos de la PCC	52
Cuadro 8. Acuerdos económicos y de cooperación suscritos por la Unión Europea con terceros países	54
Cuadro 9. Tipos de acuerdos o tratados suscritos por México	70
Cuadro 10. Acuerdos comerciales suscritos por México	71
Cuadro 11. Comercio de México con la Unión Europea (1970-1990)	79
Cuadro 12. Comercio de México con la Unión Europea (1991-1999)	81
Cuadro 13. Comercio de México con la Unión Europea (2000-2001)	82
Cuadro 14. Comercio de México por país y región (2001)	83
Cuadro 15. Principales socios comerciales de la Unión Europea (2000)	86
Cuadro 16. Flujos de Inversión Extranjera Directa en México (1980-1993)	89
Cuadro 17. Flujos de Inversión Extranjera Directa en México (1994-2001)	90
Cuadro 18. Proyectos y montos de cooperación de la Unión Europea en México (1990-1999)	97
Cuadro 19. Proyectos y montos de cooperación de la Unión Europea en México (1990-1999), por propósito del proyecto	98
Cuadro 20. Cooperación de la Unión Europea en México (2000)	101
Cuadro 21. Convergencia de los intereses de la Unión Europea y México para el establecimiento de un nuevo acuerdo	118
Cuadro 22. Diferencias entre el Acuerdo México-Unión Europea y otros acuerdos suscritos por las partes	141
Cuadro 23. Ahorros anuales arancelarios para exportadores europeos de productos industriales	155
Gráfico 1. Comercio de México con la Unión Europea 1970-1990	80
Gráfico 2. Comercio de México con la Unión Europea 1991-1999	81
Gráfico 3. Comercio de México con la Unión Europea 2000-2001	82
Gráfico 4. Distribución del comercio total de México por países y regiones (2001)	84
Gráfico 5. Distribución de las exportaciones mexicanas por países y regiones (2001)	84
Gráfico 6. Principales socios comerciales de la Unión Europea (2000)	86
Gráfico 7. Flujos de IED por país inversor, años seleccionados	89
Gráfico 8. Flujos de IED en México, por países de origen 1994-2001	90
Gráfico 9. Factores positivos expresados por los inversionistas europeos respecto a México	94
Gráfico 10. Impresiones de los inversionistas europeos bajo el gobierno de Fox	94
Gráfico 11. Montos de la cooperación de la Unión Europea en México (1990-1999)	97
Gráfico 12. Distribución de la cooperación UE -- México, por objetivo del proyecto (1990-1999)	98
Gráfico 13. Distribución de la cooperación UE -- México, por objetivo del proyecto (2000)	101
Gráfico 14. Cronología de la negociación	121

## ACRÓNIMOS\*

<b>ACP</b>	África, Caribe y Pacífico
<b>AEC</b>	Arancel Exterior Común
<b>AELC</b>	Asociación Europea de Libre Comercio
<b>ALADI</b>	Asociación Latinoamericana de Integración
<b>ALCA</b>	Área de Libre Comercio de las Américas
<b>ALCAN</b>	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
<b>ALFA</b>	Cooperación en materia de intercambios universitarios
<b>AL-INVEST</b>	Programa de Cooperación Empresarial y de Promoción de Inversiones entre América Latina y la Unión Europea
<b>APEC</b>	Consejo Económico Asia-Pacífico
<b>ARIEL</b>	Programa de Investigación Activa en Europa y en Latinoamérica
<b>ASEAN</b>	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
<b>AUE</b>	Acta Única Europea
<b>CE</b>	Comunidad(es) Europea(s)
<b>CECA</b>	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
<b>CEE</b>	Comunidad Económica Europea
<b>CEI</b>	Comunidad de Estados Independientes
<b>COREPER</b>	Comité de Representantes Permanentes
<b>DG DEV</b>	Dirección General de Ayuda al Desarrollo
<b>DG RELEX</b>	Dirección General de Relaciones Exteriores
<b>DG RTD</b>	Dirección General para la Ciencia, Investigación y Tecnología
<b>ECIP</b>	Socios Inversionistas de la Comunidad Europea
<b>ECHO</b>	Oficina de Ayuda Humanitaria de la Comunidad Europea
<b>EEE</b>	Espacio Económico Europeo
<b>Euratom</b>	Comunidad Europea de la Energía Atómica
<b>EUROSTAT</b>	Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas

\* Muchos de los acrónimos corresponden a su significado en inglés.



<b>G-3</b>	Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela)
<b>GATT</b>	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
<b>GRULA</b>	Grupo de Embajadores Latinoamericanos
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>IMCE</b>	Instituto Mexicano de Comercio Exterior (hoy Bancomext)
<b>INCO</b>	Cooperación Internacional Científica y de Investigación
<b>IRELA</b>	Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas
<b>IST</b>	Tecnología de la Sociedad de la Información
<b>Mercosur</b>	Mercado Común del Sur
<b>NAFIN</b>	Nacional Financiera
<b>NMF</b>	Nación Más Favorecida
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>PAC</b>	Política Agrícola Común
<b>PBEC</b>	Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico
<b>PCC</b>	Política Comercial Común
<b>PECC</b>	Consejo para la Cooperación Económica en el Pacífico
<b>PESC</b>	Política Exterior y de Seguridad Común
<b>PND</b>	Plan Nacional de Desarrollo
<b>PYMES</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>SEBC</b>	Sistema Europeo de Bancos Centrales
<b>SHCP</b>	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
<b>SPG</b>	Sistema de Preferencias Generalizadas
<b>SRE</b>	Secretaría de Relaciones Exteriores
<b>TARIC</b>	Arancel Integrado de las Comunidades Europeas
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>TLCUEM</b>	Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>URBAL</b>	Cooperación entre Ciudades y Regiones de Europa y América Latina
<b>ZLC</b>	Zona de Libre Comercio

\* Muchos de los acrónimos corresponden a su significado en inglés.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



## PREFACIO

La presente tesis es producto de una profunda –aunque limitada por el tiempo– investigación, motivada por un interés personal en los temas relacionados con la Unión Europea y la pretensión de vincularlo con un contexto más cercano a mí, esto es, con nuestro país.

Cuando comencé los estudios de posgrado, con tan sólo un borrador del proyecto de investigación que pretendía desarrollar durante la maestría, se vislumbraba un camino muy largo y de mucho aprendizaje. Así fue, mucho tuve que aprender para convertir aquel borrador en un sólido proyecto que me permitiera avanzar en su desarrollo.

Me di cuenta de lo poco que sabía sobre los enfoques teóricos que me permitieran explicar el tema y esto, sin duda, fue la parte más difícil de toda la tesis; no obstante, gracias a los valiosos cursos del posgrado aprendí, no sólo sobre dichos enfoques, sino a aplicarlos a múltiples temas de las relaciones internacionales.

Hoy, aquel camino que se veía tan largo y difícil ha culminado en esta tesis que, sin pretender ser un trabajo muy ambicioso, sí es un análisis congruente y coherente con los objetivos propuestos.

Para realizar mis estudios de maestría he tenido la suerte de contar con el apoyo de diversas instituciones a las que deseo manifestar mi gratitud. En

primer lugar, vaya mi agradecimiento más grande a mi querida Universidad Nacional Autónoma de México porque dentro de sus aulas he recibido la formación académica y humana que me permite ser una persona productiva para mi país.

Manifiesto toda mi gratitud al Instituto Politécnico Nacional, institución que me ha permitido compartir mis conocimientos en sus aulas con las futuras generaciones de profesionistas. Esta oportunidad de iniciar mi carrera académica con los jóvenes politécnicos complementa día con día mis conocimientos, por lo que también ellos merecen una importante mención. Asimismo, le agradezco el otorgarme parte del tiempo de mi labor académica para la culminación de esta investigación.

Otra institución a la que quiero expresarle un especial agradecimiento es al Conacyt, ya que su apoyo económico es fundamental para todos aquellos que queremos hacer de éste un mejor país.

Dentro de la UNAM, he de agradecer muy especialmente al Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales, cuyas autoridades se empeñaron en sacar adelante el proyecto, aun en medio de la adversidad. Muchas gracias a la Coordinadora de esta maestría, la Dra. Salas-Porras por su buen desempeño y, en particular, por la revisión hecha a este trabajo, porque sus observaciones fueron enriquecedoras.

Mi reconocimiento a la tutora de esta investigación, la Mtra. Consuelo Dávila Pérez y a los sinodales, el Dr. Alejandro Chanona Burguete, el Mtro. Roberto Domínguez Rivera, el Mtro. Ignacio Martínez Cortés y, nuevamente, a la Dra. Alejandra Salas-Porras Soulé, así como en general, a todos los catedráticos de este Programa de Posgrado.

A toda la generación 2000-2002 de la Maestría en Estudios en Relaciones Internacionales por compartir el mismo proyecto, en especial a Guadalupe,

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Bíbiana y Valeria, por su amistad y comentarios a mi investigación.

Lugar fundamental guardan en mi vida mis padres, particularmente mi madre, cuyo apoyo incondicional y entusiasmo inagotable la han llevado a un sinnúmero de desvelos e, incluso, a aprender computación para poder capturar gran parte del manuscrito de esta investigación.

Mi agradecimiento más sentido a mi esposo, cuyos comentarios y apoyo sin medida son esenciales en todo lo que hago, pero sobre todo gracias por compartir mi labor profesional y la vida misma.

## INTRODUCCIÓN

Los cambios experimentados en las últimas décadas en el mundo han obligado a redefinir la forma en que los países se relacionan entre sí, independientemente de su nivel de desarrollo.

Esta “nueva” forma mucho más dinámica de interacción, ha derivado en la búsqueda constante de asociaciones económicas estratégicas entre las naciones que les permitan enfrentar los retos de esta etapa de las relaciones internacionales.

México no es la excepción en esta tendencia internacional, incluso, a lo largo de la década de los noventa y principios de este nuevo siglo se ha convertido en uno de los países con más asociaciones de ese tipo en el mundo. Situación que se explica por la ubicación geográfica que ocupa y por pertenecer al bloque de América del Norte, uno de los mercados más grandes del planeta.

Este conjunto de acuerdos económicos establecidos por nuestro país está conformado por el de América del Norte (TLCAN), los signados con varios países de América Latina, el implementado con Israel y, por supuesto, los firmados con los países europeos.

Tras el conocimiento de cada uno de ellos, destaca, por sus características peculiares, diferentes a los demás, el signado con la Unión Europea, ya que su amplitud y ámbitos de aplicación nos lleva a una serie de cuestionamientos e inquietudes que dan origen a esta investigación.

Es así como el objeto de estudio del presente trabajo es precisamente la relación de México con la Unión Europea en el contexto del "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación", al cual le hemos llamado un nuevo marco institucional, ya que constituye todo un conjunto de reglas que rigen una nueva etapa de la relación. Asimismo, el objetivo general de la investigación es el análisis de los factores que permiten una renovada asociación y el planteamiento de algunas perspectivas de la misma.

Para alcanzar dicho objetivo, durante el desarrollo del tema elegido se habrán de contestar cuatro preguntas fundamentales:

1. ¿Porqué, si América Latina, y más concretamente México, no están dentro de los objetivos estratégicos de la Unión Europea, negocian un amplio acuerdo preferencial que intenta profundizar sus relaciones comerciales, políticas y de cooperación?
2. ¿A qué intereses obedece y dónde convergen tales intereses?
3. ¿En qué consiste este acuerdo?
4. ¿Cuáles son las perspectivas reales de la relación ante este nuevo marco institucional establecido entre las partes?

El planteamiento hipotético general en que se sustenta esta investigación es: las reglas que contiene el nuevo acuerdo firmado entre México y la Unión Europea presentan características particulares que lo convierten en un instrumento diferente a cualquier otro firmado por las partes, particularmente por México, y que son, precisamente algunas de esas diferencias, las que contienen un potencial importante que beneficiaría la relación de México con este bloque en el mediano y largo plazo, si y sólo si se implementan mecanismos por parte del gobierno mexicano que detecten esas oportunidades y permitan aprovecharlas. No obstante, existen condiciones estructurales que limitarán las expectativas del discurso oficial mexicano, relativas a la mayor diversificación de sus relaciones económicas internacionales.

En la búsqueda de una estrategia teórica que permita abordar un tema como el propuesto se ha considerado apropiado apelar a enfoques de otras disciplinas de las ciencias sociales, como lo es el institucionalismo, principalmente en sus vertientes de la elección racional, histórica y sociológica, que permitirán analizar los factores que determinan una relación como la de México con la Unión Europea.

Esta elección teórica tiene su justificación en el interés de incursionar en estudios que generen una mayor convergencia entre las disciplinas de las ciencias sociales, en este caso con la ciencia política y, de ninguna manera implica el descartar los enfoques y teorías propias de las relaciones internacionales.

Por lo que corresponde a la estrategia metodológica, derivado de la utilización del enfoque citado, se ha seguido un método denominado institucional-analítico-descriptivo, esto es, centrado en el análisis y descripción del acuerdo y de los factores que contribuyen a su implementación; asimismo, se ha recurrido al método histórico-comparativo y al cuantitativo que permiten llevar a cabo el análisis de diversas variables y un diagnóstico de la relación, que conduzca al planteamiento de las perspectivas de la relación.

Todo lo anterior se desarrolla en dos partes. La primera de ellas está conformada por tres capítulos. En el primero, se desarrolla el estado del arte, así como las premisas teóricas y conceptuales de la investigación. En el segundo y el tercero se analizan diversas consideraciones básicas de la relación México-Unión Europea, centradas en dos aspectos fundamentales; por un lado, el análisis de la política económica exterior tanto de la Unión Europea como de México, con el fin de conocer a los actores y analizar en qué contexto se encuentra su relación; y, por el otro, el diagnóstico de sus vínculos en general, a través de un análisis cuantitativo.

La segunda parte está conformada por dos capítulos, el primero de ellos, y cuarto de la investigación, da respuesta a las tres primeras preguntas planteadas anteriormente, esto es, al porqué del acuerdo, los intereses que lo motivan y en qué consiste.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Una vez que se cuenta con todos los elementos ya descritos, desarrollados tanto en la primera parte como en el cuarto capítulo, en el quinto y último se plantean las perspectivas de la relación ante el nuevo marco institucional adoptado.

Finalmente, se presentan las conclusiones generales de la investigación y una bibliografía seleccionada, de acuerdo con los grandes temas propios de este estudio.

**PRIMERA PARTE**

**PREMISAS TEÓRICAS Y CONCEPTUALES Y CONSIDERACIONES BÁSICAS  
DE LA RELACIÓN DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA**

---



# CAPÍTULO 1

## MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

### 1.1 ESTADO DEL ARTE

Abordar un tema como el de la relación de México con la Unión Europea nos lleva a tomar como marco de referencia más amplio a diversos análisis sobre la política exterior de México con esa región; sin embargo, hacer un análisis teórico de la política exterior mexicana no ha sido labor fácil para los estudiosos de estos temas.

La literatura al respecto se ha caracterizado a lo largo de décadas por no hacer explícito el marco teórico con base en el cual los autores desarrollan su análisis, por lo que esa labor muchas veces queda en manos de otros analistas, quienes forzosamente, tienen que clasificar los trabajos dentro de algún enfoque.

Otra característica de la literatura sobre la política exterior de México es el eclecticismo, pues las más de las veces se utilizan elementos que pertenecen a más de un enfoque.

Por ello, diversos autores han diseñado una taxonomía para clasificar los enfoques utilizados en los estudios de la política exterior de México y América Latina,<sup>1</sup> ofreciendo un marco de referencia general.

---

<sup>1</sup> Para una comprensión más amplia sobre el desarrollo de los estudios de política exterior en México y América Latina se pueden consultar: Arturo Borja Tamayo, "Enfoques para el estudio de la política exterior de México: evolución y perspectivas", en El Colegio de México *La política exterior de México. Enfoques para su análisis*. México, El Colegio de México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997; y Roberto Russell, *Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior*. Argentina, Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales de América Latina (RIAL), 1992.

Por ejemplo, Borja Tamayo identifica tres generaciones de enfoques teóricos que coexisten a través del tiempo.

La primera generación la constituye un enfoque jurídico-normativo, predominante hasta la década de los sesenta, que basa su análisis en elementos del derecho internacional. En este enfoque, son los mismos diplomáticos los que escriben y utilizan sus trabajos "como medio para reflexionar sobre las mejores posibilidades de contrarrestar el poder de las grandes potencias".<sup>2</sup> En México, autores que sobresalen dentro de esta corriente son Jorge Castañeda<sup>3</sup> y Modesto Seara Vázquez.<sup>4</sup>

La segunda generación abarca los años setenta y principios de los ochenta, tiempo durante el cual, según Borja Tamayo, se identifican tres variantes diferentes. El primero es el enfoque realista, que basa su estudio en el análisis de la estructura del poder internacional; como ejemplo de éste sobresale la obra de Mario Ojeda,<sup>5</sup> que destaca las implicaciones que la hegemonía de Estados Unidos tiene con respecto a la política exterior mexicana.

El segundo enfoque dentro de esta generación es el de la economía política, la cual está centrada en todo un "conjunto de cuestiones generadas por la interacción de las actividades económicas y políticas".<sup>6</sup> A través de ello, trata de explicar el comportamiento del Estado, asumiendo que es "la causalidad externa", la que condiciona lo que sucede en los países menos desarrollados. Un ejemplo de la aplicación de este enfoque en México es un trabajo de John Saxe Fernández,<sup>7</sup> quien piensa que el problema debe ubicarse en el contexto de "la crisis de todo el orden económico, político y estratégico de la posguerra".

Borja Tamayo identifica dos variantes dentro de este enfoque, el marxismo y la

---

<sup>2</sup> Arturo Borja Tamayo, *op. cit.*, p. 24.

<sup>3</sup> Jorge Castañeda, *México y el orden internacional*, México, El Colegio de México, 1956.

<sup>4</sup> Modesto Seara Vázquez, *La política exterior de México. La práctica de México en el derecho internacional*, México, Edif. Estíngie, 1969.

<sup>5</sup> Por ejemplo, Mario Ojeda, *Alcances y límites de la política exterior de México*, México, El Colegio de México, 1976.

<sup>6</sup> Robert Gilpin, *La economía política de las relaciones internacionales*, Argentina, Grupo Editor Latinoamericano, 1987, p. 19.

<sup>7</sup> John Saxe Fernández, *Petróleo y estrategia, México y Estados Unidos en el contexto de la política global*, México, Siglo XXI, 1980.

teoría de la dependencia; no obstante, es importante señalar, de manera más amplia que dentro de la economía política internacional se identifican, de acuerdo con Gilpin, tres enfoques fundamentales que son explicativos de la política exterior de algunos Estados.

El primero de ellos, el *liberalismo económico*, aboga por el libre mercado y por una mínima intervención del Estado, señalando que "el comercio y el intercambio económico son fuente de relaciones pacíficas entre las naciones, porque los beneficios mutuos del comercio y la creciente interdependencia entre las economías nacionales tienden a favorecer las relaciones de cooperación.

El segundo, el *nacionalismo económico (realismo)*, centra su atención en el Estado como actor principal de las relaciones internacionales y a cuyos intereses se deben subordinar el mercado, asimismo, señala que el comercio internacional es altamente asimétrico y, por tanto, conflictivo.

El tercero, el *marxismo*, cuyas modificaciones leninistas, señalan que una economía capitalista internacional impulsa el desarrollo mundial, pero no equitativamente, siendo este desequilibrio el responsable del imperialismo, la guerra y el cambio político internacional.

Dejando de lado la economía política, el último enfoque de esta generación es el de la causalidad interna, que "procura explicar la política exterior mexicana a partir de variables internas. Entre ellas... el régimen político; la ideología del Estado mexicano; o los grupos de interés que buscan influir en la diplomacia mexicana".<sup>8</sup> Un ejemplo de este tipo de análisis es el de Olga Pellicer,<sup>9</sup> quien analiza la influencia de tres grupos de interés (empresarios, grupos de derecha y grupos de izquierda) en la política mexicana ante la revolución cubana.

La tercera generación de enfoques tiene la característica especial de derivarse de la teoría estadounidense de las relaciones internacionales. El primer tipo es el de la política burocrática, que "centra su explicación en los intereses y la

---

<sup>8</sup> Arturo Barja Tamayo, op. cit., p. 34.

<sup>9</sup> Olga Pellicer de Brody *México y la revolución cubana*. México, El Colegio de México, 1972.

participación de las agencias gubernamentales y los funcionarios involucrados".<sup>10</sup> De acuerdo con Borja Tamayo este enfoque ha sido poco aplicado en México; sin embargo, sí identifica algunos trabajos con esta orientación, tal es el caso de M. Amparo Casar y Guadalupe González,<sup>11</sup> quienes han utilizado el enfoque para explicar la decisión mexicana de ingresar al GATT, poniendo especial énfasis en la figura presidencial como factor determinante.

El segundo tipo es el de la interdependencia, especialmente para el análisis de las relaciones entre México y Estados Unidos, en los que diversos autores<sup>12</sup> han utilizado variantes del modelo teórico de Keohane y Nye.

Este último enfoque abrió la pauta para que durante la década de los noventa, continuara, e incluso se incrementara, la convergencia entre los estudios de política exterior de México y la teoría de las relaciones internacionales. Sin embargo, la tendencia más reciente es la utilización de nuevos marcos conceptuales, como el institucionalismo neoliberal y el neorrealismo, conformándose un debate entre ambos –complementario, no excluyente– para la explicación de la política exterior.

El primero de ellos, esto es, el institucionalismo neoliberal, es utilizado frecuentemente en el estudio de la cooperación entre los Estados. Por ejemplo, Jorge Chabat,<sup>13</sup> basándose nuevamente en Keohane y Nye "propone un modelo de 'interdependencia imperfecta' para entender la inserción de México en el sistema internacional después de la guerra fría.

El segundo, el neorrealismo, se ha aplicado a estudios basados en la distribución del poder entre los Estados, por encima de cualquier acto de solidaridad, cooperación o buenas intenciones. Un ejemplo de la aplicación de

---

<sup>10</sup> Arturo Borja Tamayo, op. cit., p. 36.

<sup>11</sup> M. Amparo Casar y Guadalupe González. "Proceso de toma de decisiones y política exterior en México: el Ingreso al GATT", en Russell, Roberto. *Política exterior y toma de decisiones en América Latina*. Argentina, Edit. Gel, 1990.

<sup>12</sup> Por ejemplo, Manuel García y Griego. "El comienzo y el final: la interdependencia estructural y dos negociaciones sobre braceros", en *El desafío de la interdependencia: México y Estados Unidos*. México, FCE, 1988.

<sup>13</sup> Jorge Chabat. "La integración de México al mundo de la posguerra fría: del nacionalismo a la interdependencia imperfecta", en Arturo Borja, et. al., *Regionalismo y poder en América: los límites del neorrealismo*. México, CIDE-Miguel Ángel Porrúa, 1996.

este enfoque se encuentra en diversos trabajos de Celia Toro,<sup>14</sup> en los que considera que la interdependencia no explica el verdadero trasfondo de la política entre los Estados.

Entonces, en resumen, dos son las características sobresalientes ya mencionadas al principio de este apartado:

1. La orientación pragmática, esto es, se escribe sobre los problemas concretos de la política exterior, por lo que los autores no hacen explícito el marco teórico en que se basa su trabajo y el lector debe interpretar el enfoque con que se analizó el problema, salvo en los casos ya expuestos anteriormente.
2. El eclecticismo, es decir, la utilización de más de un enfoque y sobre todo a partir de la década de los noventa, en gran convergencia con la teoría de las relaciones internacionales.

En este marco general sobre el estado actual de la literatura teórica de las relaciones de México con otros países, la que se refiere específicamente a la de la relación con la Unión Europea, además de ser pocos los estudios académicos sobre el tema, las más de la veces presentan una síntesis histórica de la relación o un análisis del potencial comercial entre las partes, pero casi nunca se hacen referencias teóricas.<sup>15</sup>

En el siguiente cuadro se muestra un esquema que resume el recorrido antes hecho.

---

<sup>14</sup> Por ejemplo, Ma. Celia Toro. "La política mexicana contra el narcotráfico: un instrumento de política exterior", en Fernández de Castro, et al., *La nueva agenda de la relación bilateral México-Estados Unidos*.

<sup>15</sup> Un artículo que proporciona conceptos teóricos relacionados con el tema es el de Gloria Abella Armengol. "México y la Unión Europea: ¿bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos?", en Rosa Ma. Piñón Antikón (coord.), *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*. México, FCPYS, UNAM, Delegación de la Comisión Europea en México, 1999.

**CUADRO 1. ENFOQUES TEÓRICOS UTILIZADOS EN EL ANÁLISIS DE LA POLÍTICA EXTERIOR MEXICANA**

GENERACIONES	ENFOQUES	CARACTERÍSTICAS
PRIMERA	▶ Jurídico-normativo	{ Elementos del derecho Internacional
	▶ Realista	{ Análisis de la estructura del poder Internacional
SEGUNDA	▶ Economía política	{ Combinación de variables económicas y políticas para explicar el comportamiento del Estado y de sus relaciones con el exterior. A su vez agrupa tres vertientes: liberalismo económico, nacionalismo económico (realismo) y marxismo.
	▶ Causalidad interna	{ Las variables internas como el régimen político, la ideología del Estado o los grupos de interés explican la política exterior mexicana.
TERCERA	▶ Política burocrática	{ Centra su explicación en los intereses y la participación de las agencias gubernamentales y los funcionarios involucrados
	▶ Interdependencia	{ Análisis particular de las relaciones México-Estados Unidos
	▶ Institucionalismo neoliberal	{ Análisis de la cooperación entre los Estados.
	▶ Neorealismo	{ Análisis basados en la distribución del poder entre los Estados, por encima de cualquier acto de solidaridad, cooperación o buenas intenciones.

Fuente: Cuadro elaborado con información de: El Colegio de México *La política exterior de México. Enfoques para su análisis*. México, El Colegio de México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997. Sobre la segunda generación, el enfoque de la economía política está basado en Robert Gilpin, *La economía política de las relaciones internacionales*. Argentina, Grupo Editor Latinoamericano, 1987, p. 49

A continuación se detallará, ante esta problemática, cómo se abordará esta parte del estudio.

## 1.2 EL ENFOQUE TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

El objeto de estudio central de esta investigación es el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (en adelante referido únicamente como el acuerdo entre México y la Unión Europea) como el nuevo marco institucional que rige la relación del país con el bloque europeo,

partiendo del por qué se estableció, esto es, los intereses que llevaron a su negociación; en qué consiste, es decir, qué se negoció y cuáles son sus perspectivas futuras.

Sin duda, más de uno de los enfoques tratados brevemente en el apartado anterior podría darnos algunas explicaciones a esta investigación: Por ejemplo, el realismo, para explicar el por qué México, un país que ha "padecido" la influencia del poder de Estados Unidos por compartir una de las fronteras más grandes e importantes del mundo, busca fortalecer, sin resultados muy claros hasta hoy, su relación con otro socio, como la Unión Europea.

O quizá también el enfoque de la política burocrática a través del cual podríamos llegar a analizar cómo los intereses de los funcionarios gubernamentales influyen en el establecimiento de un acuerdo con implicaciones económicas y políticas para todo el país (enfoque muy relacionado con el *rational choice*).

También los enfoques del institucionalismo neoliberal y del neorrealismo podrían dar ciertas explicaciones del tema; no obstante, dado que esta investigación va enfocada al análisis de un conjunto de reglas establecidas para normar la relación entre dos partes, surge la inquietud de buscar en otras disciplinas algunas respuestas adicionales y diferentes a las ya tradicionalmente arrojadas por la serie de enfoques anteriormente explicados y quizá, tratar de encontrar, adicionalmente, de acuerdo con la sugerencia de Russell,<sup>16</sup> una mayor convergencia dentro de las diferentes áreas de las ciencias sociales.

Citando a Russell, tal convergencia "obedece a los requerimientos multidisciplinarios que impone el análisis de una realidad mundial y regional cada vez más interdependiente, contexto en el cual hay que explicar y describir las causas y efectos del comportamiento de determinados Estados-naciones, la orientación de sus prioridades, su capacidad para articular políticas y/o procedimientos concertados, las condiciones internas de sus políticas exteriores, la influencia de factores políticos y comerciales externos y la

---

<sup>16</sup> Este tipo de trabajos es sugerido, incluso por autores dedicados al análisis teórico de la política exterior de los países latinoamericanos, tal es el caso de Roberto Russell, *Enfoques teóricos...*, op. cit.

viabilidad de una conducción racional burocrática de su diplomacia".<sup>17</sup>

En este caso, la disciplina a la que se ha recurrido es la ciencia política,<sup>18</sup> en cuyo seno encontramos un enfoque explicativo de un sin fin de fenómenos políticos contemporáneos: el nuevo institucionalismo.

Este enfoque surgió como tal en la década de los ochenta y se centra en el estudio de reglas, procedimientos y organizaciones formales, esto es, en el estudio y análisis de instituciones.

Dado que, como ya se mencionó, el centro del análisis es el acuerdo entre México y la Unión Europea, el cual es un conjunto de reglas y procedimientos que rigen su relación, el enfoque resulta, en principio, adecuado.

Ahora bien, el nuevo institucionalismo, como todo enfoque tiene diversas vertientes<sup>19</sup> que a continuación se explican de manera muy breve.

## 1. INSTITUCIONALISMO DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El punto de partida de esta corriente es la existencia de formas de comportamiento político que son producto de elecciones hechas con vistas a lograr, de la mejor manera posible, determinados fines.<sup>20</sup>

Los teóricos de la elección racional desean explicar por qué surgen las normas y cómo se imponen. Argumentan que las instituciones son creadas a través de la maximización de utilidades de los individuos con claras intenciones,<sup>21</sup> más concretamente, en los temas del Estado, consideran que los políticos, como individuos racionales, toman decisiones que les permitan maximizar el éxito de sus carreras, dentro de un contexto de instituciones en

---

<sup>17</sup> Roberto Russell *Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior*, op. cit., p. 17.

<sup>18</sup> Cabe señalar que en las vertientes del institucionalismo hay una interacción disciplinaria entre la economía, la sociología y la ciencia política, siendo esta última la que más lo ha desarrollado durante las últimas décadas.

<sup>19</sup> Para un análisis detallado de estas vertientes, véase Thomas Koelble. "The new institutionalism in political science and sociology", en *Comparative Politics*, 1995.

<sup>20</sup> Hugh Ward. "La teoría de la elección racional", en David Marsh y Gery Stoker *Teoría y métodos de la ciencia política*. España, Alianza Editorial, 1997, pp. 85-101

<sup>21</sup> Thomas Koelble, op. cit., pp. 239-241.



un sistema político dado.<sup>22</sup>

Entonces, las instituciones son tomadas en cuenta por los políticos, pero no determinan sus decisiones.

## 2. INSTITUCIONALISMO HISTÓRICO

Esta vertiente del nuevo institucionalismo<sup>23</sup> considera que las instituciones juegan un papel determinante, puesto que dan forma a las acciones de los individuos. No niega que los individuos intentan calcular sus intereses, pero argumentan que su racionalidad es limitada, pues los resultados vienen de la interacción entre varios grupos, intereses, ideas y estructuras institucionales.

Este enfoque ha sido incluso utilizado, tal como lo cita Koelble,<sup>24</sup> para estudios que consideran factores institucionales para explicar por qué retos y preferencias similares arrojan diferentes resultados en distintos países.

## 3. INSTITUCIONALISMO SOCIOLOGICO<sup>25</sup>

Los teóricos de esta corriente argumentan que las decisiones individuales no sólo son producto del establecimiento institucional, sino de un marco de referencia mucho más amplio.

Los individuos se encuentran arraigados en campos o sectores culturales y organizacionales que determinan el concepto de auto-interés y utilidad. Este involucramiento subraya el importante papel de la cultura, la sociedad, la identidad organizacional y los sectores industriales en la definición del interés que una persona puede desarrollar.

Ahora bien, la forma en que un Estado se relaciona con el exterior, esto es, su política exterior, es producto de la conducta humana, en donde el hombre, ya

---

<sup>22</sup> Barbara Geddes. "Uses and limitations of rational choice", en Peter Smith (ed.). *Latin America in comparative perspective. New approaches to methods and analysis*. Estados Unidos de América, Westview Press, 1995, pp. 81-108.

<sup>23</sup> Es llamada institucionalismo histórico por autores como Steinmo, Thelen y Longstreth, en una edición de ellos mismos: *Structuring politics: historical institutionalism in comparative analysis*. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

<sup>24</sup> Thomas Koelble, op. cit., p. 238.

<sup>25</sup> Para esta vertiente se pueden consultar Thomas Koelble, op. cit., pp. 234-236; Mark Granovetter y Richard Swedberg (eds.) *The sociology of economic life*. Boulder, Westview Press, 1992; y Hugh Ward, op. cit., pp. 91-95.

sea individual o colectivamente, toma decisiones, las cuales se derivan de una serie de opciones o alternativas que se presentan en un momento determinado. Asimismo, los encargados de tomar las decisiones son influidos por una serie de intereses de grupos, tales como los empresarios e inversionistas, los partidos políticos, los medios de comunicación y la opinión pública, entre otros.

Por lo tanto, estudiar las relaciones internacionales sin tomar en cuenta este tipo de factores –por supuesto, sin ser los únicos– equivale a ignorar un importante elemento de análisis, muchas veces esencial y determinante, pues los políticos cumplen con esa función que es la decisión y ésta implica una elección.

Sin embargo, en materia de política exterior los resultados de una elección son difíciles de asegurar, puesto que también están en función de la reacción, disponibilidad y circunstancias del otro Estado.

Esto, en palabras de Raymond Aron está en el dominio de una conducta competitiva, en la que ninguna instancia superior, es capaz de coordinar las relaciones. En el terreno de la política exterior, al tomar una decisión se entra en el dominio de las "consecuencias incalculables".<sup>26</sup>

Así entonces, la racionalidad de la elección está limitada por ciertas posibilidades y circunstancias concretas, lo que quiere decir que no basta con que el político, a través de su poder decida el rumbo de la política exterior del Estado que representa, sino que está limitado por toda una serie de reglas establecidas, hábitos y rutinas que determinan el rumbo de la política.

Cada una de estas vertientes del institucionalismo y los elementos mencionados anteriormente dan explicación a muchos aspectos de la relación de México con el exterior y, más en concreto, con la Unión Europea, por lo tanto, se procede a relacionarlo más directamente con el tema de investigación, para lo cual antes se definirán conceptos fundamentales para una comprensión más amplia de lo que se pretende explicar.

---

<sup>26</sup> *Ibidem*, p. 407.



### 1.3 CONCEPTOS BÁSICOS PARA LA COMPRESIÓN DEL ENFOQUE

Dada la utilización del enfoque del nuevo institucionalismo es importante definir, en primer lugar, lo que es una institución, pues nos hemos referido a éstas continuamente, ¿pero qué son?. Una **INSTITUCIÓN**, en palabras simples, es entendida como un conjunto de "reglas formales, procedimientos de aceptación y prácticas operativas normalizadas que estructuran las relaciones entre los individuos".<sup>27</sup>

La definición anterior es perfectamente aplicable a las relaciones establecidas entre países, pues éstas quedan *institucionalizadas* a través de "la creación y persistencia de reglas valoradas, procedimientos y patrones de comportamiento que permiten la adaptación de nuevas configuraciones de demandas y reclamos políticos...",<sup>28</sup> lo cual queda formalizado mediante un conjunto de acciones que cada país lleva a cabo hacia los demás.

Las instituciones tratan de formalizar los procesos existentes o impulsar algunos nuevos; sin embargo, es indispensable señalarlo, no siempre alcanzan los objetivos propuestos.

Entramos así en lo que denominamos **POLÍTICA EXTERIOR**, concepto que se puede definir, en su acepción más sencilla, como el conjunto de posiciones, actitudes, decisiones y acciones de un Estado, más allá de sus fronteras nacionales.<sup>29</sup>

Asimismo, Calduch<sup>30</sup> la define como "aquella parte de la política general

---

<sup>27</sup> P. Hall *El gobierno de la economía; implicaciones políticas de la intervención estatal en la economía en Gran Bretaña y Francia*. Cit. R. A. W. Rhodes. "El institucionalismo", en David Marsh y Gerry Stoker (eds.) *Teoría y métodos de la ciencia política*. Madrid, Alianza Editorial, 1995, p. 64.

<sup>28</sup> Gary Copeland y Samuel Patterson. *Parliaments in the Modern World*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan, 1994, p. 4.

<sup>29</sup> Hay una amplia gama de definiciones y autores que la conceptualizan y agregan elementos analíticos. Entre la abundante bibliografía podemos encontrar: Modesto Seara Vázquez. *La política exterior de México*. México, Edit. Harla, 1985; Mario Ojeda. *Alcances y límites de la política exterior de México*. México, El Colegio de México, 1984; Eugene J. Meehan. "The concept 'foreign policy'", en Wolfram F. Hanrieder (edit.), *Comparative foreign policy, theoretical essays*. Estados Unidos, David McKay Company, 1971; H. J. Morgenthau, *La lucha por el poder y la paz*. Buenos Aires, Argentina, Edit. Gel, 1986; Rafael Velázquez Flores. *Introducción al Estudio de la Política Exterior de México*. México, Edit. Nuestro Tiempo, 1999; Joseph Franke. *The making of foreign policy. An analysis of Decision-Making. Great Britain*. Oxford University Press, 1963; entre otros.

<sup>30</sup> Rafael Calduch Cervera. *Dinámica de la Sociedad Internacional*. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 1996, p. 4.

formada por el conjunto de decisiones y actuaciones mediante las cuales se definen los objetivos y se utilizan los medios de un Estado para generar, modificar o suspender sus relaciones con otros actores de la sociedad internacional”.

Según el mismo autor, la política exterior es un proceso de tres etapas: la elaboración, la ejecución y el control.<sup>31</sup>

La primera de ellas se corresponde con el proceso decisorio, durante el cual se definen los objetivos y se eligen los medios necesarios –estrategias– para llevar a cabo la política exterior, a través del análisis de diversos factores de situación.

La segunda etapa se desarrolla por medio de un conjunto de acciones sucesivas mediante las cuales los Estados intentan realizar la política exterior elaborada en la primera etapa.

La última etapa se refiere a la evaluación de los resultados alcanzados y su adecuación a los fines y objetivos que justifican la adopción de esa política. Ésta es, a la vez, el punto de partida de un nuevo proceso decisorio.

Especialmente importante es la primera etapa en nuestro análisis, ya que es en ésta en la que se definen los objetivos y las estrategias de la política exterior, esto es, se toman las decisiones, cuyos conceptos relacionados los abordaremos un poco más adelante.

Por la naturaleza de esta investigación, al referirnos a la política exterior, es importante detenerse para introducir un concepto más, el de **POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR**.

De acuerdo con algunos autores,<sup>32</sup> este concepto se comienza a utilizar hasta después de la segunda mitad de este siglo, principalmente por los países de mayor desarrollo, quienes buscaban apuntalar posiciones de poder –económico– en el plano internacional.

---

<sup>31</sup> *Ibidem*, pp 5-23.

<sup>32</sup> Véase Alejandro Chanona Burguete. "Política Económica Exterior", en José Luis Orozco y Consuelo Dávila (comp.) *Breviario político de la globalización*. México, UNAM, FCPYS, Edif. Fontamara, S.A., 1997, pp. 381-388.

Por supuesto, al transformarse el escenario internacional a lo largo de las décadas, el concepto evolucionó, adaptándose a las corrientes de integración regional, liberalización comercial y la preponderancia de los temas económicos en las relaciones internacionales.

En el sentido en que se ha definido la política exterior, entenderíamos como política económica exterior al conjunto de posiciones, acciones, lineamientos y estrategias que, en el campo económico, llevan a cabo los Estados en sus *relaciones con el exterior*.

Esto no quiere decir que la política económica exterior esté única y exclusivamente orientada al cumplimiento de objetivos económicos, pues a través de esta política, al menos en teoría, "los países buscan no sólo tener una mejor posición para sus mercancías o sus connacionales, sino también impedir la corrientes económicas que puedan considerarse nocivas para su propio desarrollo, a la vez que pueden llegar a utilizar sus estrategias con fines de presión política.... Así pues, la política económica exterior se convierte en una estrategia que permite obtener resultados también políticos, a partir de temas claramente económicos".<sup>33</sup>

Por supuesto, el caso de México es particularmente importante en nuestra investigación, aspecto que se desarrollará en el siguiente capítulo, en su inciso 2.2.1, referente específicamente a la política económica exterior de México.

Regresando al un poco al concepto de política exterior y la toma de decisiones dentro de ella, podemos afirmar que, por definición, el actor principal de la conjunción de las políticas exteriores en la arena mundial son los Estados; sin embargo, como ya se había señalado anteriormente es producto de la conducta humana, esto es, el hombre es el responsable del proceso decisorio, a lo largo del cual se enfrenta a una serie de opciones o alternativas. Asimismo, es influido por ciertos intereses de grupos, como los empresarios, inversionistas, partidos políticos, medios de comunicación, opinión pública, entre otros.

El político cumple con esa función que es la **DECISIÓN**, que implica "una

---

<sup>33</sup> *Ibidem*, p. 384.

**ELECCIÓN** entre varias opciones respecto de las que planea siempre una incertidumbre".<sup>34</sup>

De acuerdo con el institucionalismo de la elección racional, un nuevo problema a que nos enfrentamos en el proceso de toma de decisiones estriba en la racionalidad de dicha elección. Según Renouvin y Duroselle, una **DECISIÓN RACIONAL** "si tiene todas las probabilidades de lograr el resultado deseado".<sup>35</sup>

Sin embargo, en materia de política exterior los resultados de una elección son difíciles de asegurar, puesto que están en función de otros actores y factores. Por lo anterior, se afirma que la racionalidad de la elección está limitada por circunstancias concretas, como bien lo señala la corriente del institucionalismo histórico.

Ahora bien, las **ESTRATEGIAS** se entienden como "el conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento"<sup>36</sup>, esto es, son los pasos a seguir para el logro de los objetivos.

En este sentido, el establecimiento de un *tratado* o *acuerdo*, se constituiría como un medio o estrategia de la política exterior de un país para lograr ciertos objetivos. Estos instrumentos se convierten en la manera en que dos o más países norman y dan carácter institucional a sus relaciones económicas, políticas o de cooperación.

En el actual contexto internacional, la negociación y el establecimiento de cierto tipo de acuerdos, como los tratados de libre comercio, son instrumentos utilizados para propiciar un proceso de **INTEGRACIÓN ECONÓMICA** --proceso mediante el cual se lleva a cabo la combinación de distintas economías nacionales en una unidad territorial más amplia, suponiendo la eliminación paulatina de las fronteras económicas<sup>37</sup>-- y ha sido la estrategia a seguir por muchos países para insertarse en el proceso denominado **GLOBALIZACIÓN**.

---

<sup>34</sup> F. Kerckhove. "La nature de l'analyse décisionnelle et sa place dans la théorie des relations", en *Études Internationales*. Vol. III, n. 4, 1974. Cit. Rafael Calduch Cervera, op. cit. p. 7.

<sup>35</sup> Pierre Renouvin y Jean Baptiste Duroselle. *Introducción a la historia de las relaciones internacionales*. México, FCE, 1991, p. 418.

<sup>36</sup> Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española*. España, Edit. Espasa, vigésima primera edición, 2000.

<sup>37</sup> Josep M. Jordán Galduf, "Aproximación teórica y perspectiva histórica", en Josep M. Jordán Galduf, *Economía de la Unión Europea*. Biblioteca Civitas Economía y Empresa, Colección Economía, Edit. Civitas, España, 1997, p. 27.

Ahora bien, definir globalización no es una labor sencilla, pues existe una gran cantidad de definiciones y autores que la interpretan de diversas maneras, por ejemplo,<sup>38</sup> Martin Albrow la define como "... todos aquellos procesos por medio de los cuales todas las personas son incorporadas en una sola sociedad mundial, la sociedad global". Para Giddens es "... la intensificación de las relaciones sociales mundiales que vinculan localidades distantes, de tal forma que los acontecimientos locales son determinados por eventos que ocurren a muchas millas lejos de ellos y viceversa". Por su parte, Cox señala que "las características de la globalización tienden a incluir la internacionalización de la producción, la nueva división internacional del trabajo, los nuevos movimientos migratorios de Sur a Norte, el nuevo ambiente competitivo que acelera estos procesos y la internacionalización del Estado... convirtiendo a los Estados en agencias del mundo globalizado". Robertson señala que la "globalización no sólo se refiere a la objetividad de la creciente interconexión. Ésta además se refiere a asuntos culturales y subjetivos [a saber, el alcance y la profundidad de la conciencia del mundo como un lugar único]".

Otros autores, como Gómez Buendía,<sup>39</sup> argumentan que la globalización se presenta en tres campos: el internacional, el transnacional y el supranacional. En el primero, involucra relaciones entre Estados-nación, o individuos, o grupos de individuos, que residen en diferentes países; en el segundo, se refiere a las interacciones creadas a través de los actores que son, en esencia, internacionales, como las instituciones multilaterales y las corporaciones transnacionales; en el tercer y último campo, se refiere a las interacciones asociadas con los procesos que no reconocen fronteras, tal es el caso de las religiones a nivel mundial y el calentamiento global.

Asimismo, la globalización presenta diversas dimensiones, que varían según el autor, pues existe una enorme cantidad de literatura al respecto, pero que podríamos englobar en la económica, la social y la cultural.

La globalización económica se refiere a la intensidad de flujos a larga distancia

---

<sup>38</sup> El conjunto de definiciones aquí expuestas es una recopilación hecha en Jan Aart Scholte. "The Globalization of World Politics", en John Baylis. *The Globalization of World Politics*. Oxford University Press, 1997, p. 15.

<sup>39</sup> Hernando Gómez Buendía. *The Limits of the Global Village. Globalization, Nations and the State*. World Development Studies, World Institute for Development Economics Research, The United Nations University, Helsinki, 1995, p. 1 y ss

de bienes, servicios y capital, así como la información que acompaña el intercambio en los mercados. También incluye la organización de los procesos que están vinculados a esos flujos. Mientras que la globalización social y cultural involucra los movimientos de ideas, información, imágenes y personas.

Es difícil separar un tipo de globalización de otro, pues el establecimiento de relaciones de un tipo conlleva al surgimiento de vínculos de otro tipo.

Como podemos observar, hay un sin fin de aristas al tratar de dar una definición de globalización, de hecho, es imposible considerar una sola, pues implica hablar de una gran variedad de elementos, de cada uno de los cuales podríamos llevar a cabo todo un proyecto de investigación. Sin embargo, si tomamos diversos elementos de lo ya expuesto anteriormente, podemos decir que la globalización es un proceso complejo de relaciones entre actores tradicionales y nuevos, a través de las cuales se ha llegado a una nueva concepción de espacio y tiempo y que han transformado no sólo el ritmo de las interrelaciones entre diversas sociedades, sino que han incidido en la vida misma de las naciones.

Una vez explicados cada uno de los conceptos básicos que están alrededor del tema de investigación que nos ocupa, se procederá a ubicarlos dentro del contexto del mismo, y a relacionar el enfoque teórico con el tema.

Para ello, será necesario hacer continuas referencias históricas y de hecho actuales que apoyarán cada uno de los argumentos, sin que por ellos este apartado constituya la parte histórica de la investigación.

## **1.4 APLICACIÓN DEL ENFOQUE AL TEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Generalidades**

La forma en que México se ha relacionado con el exterior, evidentemente, ha ido cambiando a través del tiempo, de acuerdo con las circunstancias de cada época.





Por ejemplo, cuando se logró la independencia, lo más apremiante era lograr el reconocimiento del nuevo Estado, interesándole, fundamentalmente el de cinco naciones, dentro de las que tres eran europeas: el de España, para evitar la amenaza de reconquista; el de Inglaterra y Francia, por ser las grandes potencias de la época y por que eran quienes podrían otorgar créditos para la reconstrucción del país. También se buscaba el reconocimiento de Estados Unidos, no sólo por la vecindad geográfica, sino por tratar de evitar – inútilmente – su intervención de cualquier tipo en nuestro país; y por último, el de la Santa Sede, por la tradición católica.

En esta época, el incipiente gobierno no contaba con un proyecto de política exterior, las relaciones con otros países tenían el propósito, únicamente, de lograr la legitimación; esto es, el establecer vínculos externos obedecía a intereses políticos del grupo en el poder.

Como ya la historia es bien conocida, prácticamente durante todo el siglo XIX y aún a principios del XX, México experimentó múltiples y consecutivas intervenciones extranjeras, tanto de países europeos, como de Estados Unidos; experiencias éstas que fueron forjando su conducta hacia el exterior.

Lo anterior quiere decir que las relaciones de México con otros países estaban influidas fuertemente por los intereses de las grandes potencias, en contubernio con grupos políticos nacionales, también con sus propios intereses.<sup>40</sup>

A pesar de todo ello, México buscaba ya el establecimiento formal de relaciones diplomáticas con algunos países, esto es, la institucionalización de las mismas. Así, de 1821 a 1900 establece este tipo de relaciones con 28 países,<sup>41</sup> lo que se convertía en un intento por comenzar a institucionalizar sus relaciones con el exterior.

La siguiente etapa fue de recomposición, tanto en el ámbito interno como externo, lo que cambió la tendencia de las relaciones externas del país. Por un

---

<sup>40</sup> Para un relato interesante sobre todo este período de la historia de México: Friedrich Katz. *La guerra secreta en México*. México, Edif. Era, Vol I y II, 1981. Para una lectura más digerible, con apartados muy precisos sobre la política exterior de México: Gloria M. Delgado de Cantú. *Historia de México 2. Estado moderno y crisis en el México del siglo XX*. México, Pearson, 1996.

<sup>41</sup> César Sepúlveda (comp.) *La política internacional de México en el decenio de los 80*. México, FCE, 1994.

tado, al finalizar la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos ensanchó su hegemonía sobre América Latina y otras regiones como Europa estaban demasiado ocupadas en sus asuntos internos como para establecer vínculos muy estrechos con México.

La política exterior de México comienza a regirse, en la práctica, por principios de derecho internacional fundamentales: el de la no intervención y el de la autodeterminación, lo cual refleja que las experiencias pasadas fueron determinantes en el comportamiento asumido por México en adelante, demostrado aún más en las posturas adoptadas en foros y organismos internacionales.

Esta es la manera en que México sienta las bases de su forma de relacionarse con otros países, demostrándolo en el establecimiento de relaciones con países socialistas tanto alineados como no alineados, llegando para el año de 1960 a mantener relaciones diplomáticas con otros 25 países.<sup>42</sup>

No obstante, el peso de la relación con Estados Unidos cada vez era más grande y profunda, de tal manera que el concepto de diversificación saltaba dentro de la política exterior cobraba cada vez mayor importancia, derivado de la preocupante dependencia respecto del vecino del norte. Prueba de ello es el establecimiento de relaciones diplomáticas con la ya entonces floreciente Comunidad Económica Europea (CEE), en 1961.

Posteriormente, durante el gobierno de Luis Echeverría se profundiza aún más este interés por ampliar y diversificar las relaciones internacionales del país a través de su "política exterior activa" y estableciendo relaciones diplomáticas con 55 países más.

A pesar de esta gran ampliación de lazos con muchas otras naciones, la constante seguía siendo la dependencia económica con Estados Unidos, profundizada aún más en la década de los ochenta, a razón de la crisis económica.

---

<sup>42</sup> Ídem.

Lo anterior nos confirma que aun cuando las decisiones racionales burocráticas se inclinaban por reforzar los lazos con otras naciones o regiones, éstas intenciones estaban y han estado limitadas por circunstancias históricas y políticas muy importantes, como lo es la relación y vecindad inevitable con los Estados Unidos.

El cambio del modelo económico nacional se formalizó e institucionalizó en el año 1986, con la entrada de México al GATT, lo cual implicaba una inserción más profunda y sin más preámbulo a la economía de mercado.

La llegada al poder de Carlos Salinas de Gortari marcó un total cambio en la orientación de la política exterior de México; no obstante que en ese mismo año se elevaron a rango constitucional 7 principios básicos normativos<sup>43</sup> que conducen la política exterior mexicana, la característica de la misma parecía ser el alejamiento de los mismos.

Uno de los objetivos señalados en su Plan Nacional de Desarrollo respecto de la política exterior era "Apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo".<sup>44</sup>

La estrategia para lograr lo anterior señalaba que México continuaría sus esfuerzos "para lograr la diversificación de sus relaciones políticas y económicas con objeto de crear condiciones más equilibradas en las relaciones con el exterior".<sup>45</sup>

En el discurso, la política exterior parecía respetar las instituciones creadas a lo largo de más de un siglo; sin embargo, en la práctica, durante su sexenio se experimentó un cambio total en la orientación de las relaciones de México con el exterior.

Los nuevos instrumentos a través de los cuales se institucionalizarían las relaciones externas de nuestro país y se lograría la inserción de México en la globalización económica, serían los acuerdos de libre comercio.

---

<sup>43</sup> Comisión de Asuntos Internacionales. *7 principios básicos de la política exterior de México*. México, PRI, 1993

<sup>44</sup> *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. Poder Ejecutivo Federal. Presidencia de la República.

<sup>45</sup> *Idem*.

Efectivamente, era la manera en que sería imposible revertir las reformas económicas implementadas por los gobiernos neoliberales mexicanos, garantizando su continuidad, independientemente del grupo que asumiera el poder.

Así entonces, la estrategia no escrita para relacionarse con el exterior, a partir de los noventa sería la integración con América del Norte y la negociación de acuerdos de libre comercio con un gran número de regiones y países como complemento de dicha integración.

Los resultados de la integración a través del TLCAN, a siete años de su entrada en vigor muestran, a los ojos de cualquier analista, una situación irreversible, esto es, una institucionalización bastante avanzada, pero no por ello con beneficios equitativos para todas las partes, y mucho menos para una sociedad como la mexicana, dentro de la que sólo los grandes capitales han encontrado respuesta a sus intereses económicos, aun cuando las cifras macroeconómicas muestren beneficios para nuestro país.<sup>46</sup>

Efecto indiscutiblemente negativo ha sido la acentuación de la concentración de nuestras relaciones económicas con un solo mercado; no obstante, la existencia de muchos otros acuerdos, que bien podrían servir de contrapeso a dicha situación.

Un caso particularmente interesante es el acuerdo negociado con la primera potencia comercial y mercado más grande del mundo:<sup>47</sup> la Unión Europea (véase Capítulo 2), que se convirtió dentro de los intereses de Ernesto Zedillo, en el centro de sus logros en materia de política exterior.

---

<sup>46</sup> Por ejemplo, la balanza comercial de México con la región de Norteamérica pasó de una situación deficitaria con -2,050.5 millones de dólares (mdd) en 1993 a una situación superavitaria de 19,411.4 mdd en el 2000. Asimismo, el comercio total de México con la misma región pasó de 90,889.5 mdd en 1993 a 282,575.8 en el 2000.

<sup>47</sup> Según datos de la Secretaría de Economía, para 1998, los 15 países que conforman la Unión Europea, en conjunto cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes, que realizaron, en ese mismo año, compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares (mmd); registraron un PIB de 8,346 mmd, superando el de Estados Unidos y duplicando el de Japón; y realizaron un comercio total por 1,615 mmd, también superando el de Estados Unidos y siendo más del doble que el de Japón.

## 1.4.2 El nuevo institucionalismo y la relación de México con la Unión Europea

De la aplicación del enfoque señalado en esta investigación se desprenden los siguientes aspectos relevantes:

- La decisión de emprender negociaciones con la Unión Europea surge, dentro de la élite en el poder en 1995, entre muchas otras razones, como una manera de demostrar la gran capacidad negociadora que habían adquirido como consecuencia de la experiencia acumulada por el TLCAN y otros acuerdos para entonces ya firmados y para colocar al país en una posición mucho más privilegiada al lograr el primer acuerdo (incluido en éste la parte de liberalización comercial) que la Unión Europea firmara con un país latinoamericano, consolidándose como el primer país que mantenía acuerdos de libre comercio con las dos zonas económicas más importantes del orbe.

Pero, ¿para qué?. El discurso oficial señala como objetivo central del Acuerdo con la Unión Europea, la búsqueda de la diversificación de nuestras relaciones con el exterior, a través de la apertura de nuevos mercados. Si analizamos a fondo la decisión tomada y viéndolo bajo un enfoque de la elección racional<sup>48</sup> nos daríamos cuenta de que una vez lograda la negociación, el grupo encargado de la misma se consolidaba como un equipo de alto nivel que se garantizaba a sí mismo una experiencia y capacidad reconocida, sobre todo internacionalmente, como lo señala el mismo Herminio Blanco, entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial y encargado de las negociaciones con la Unión Europea: "Nos hemos ganado el respeto de la comunidad internacional" ... "en la Secofi<sup>49</sup> se [ha] formado uno de los equipos negociadores más preparados del orbe,

---

<sup>48</sup> Barbara Geddes, en op. cit., capítulo 4, señala que cuando un investigador utiliza el enfoque de la elección racional debe ser cuidadoso en identificar los objetivos de los actores, lo cual es una cuestión empírica, pero que no se puede probar directamente con encuestas, por lo que el analista deberá deducirlos de un análisis de su comportamiento y de los acontecimientos en un período dado.

<sup>49</sup> Nótese que en la fecha de la publicación, esta dependencia todavía no cambiaba su nombre a Secretaría de Economía.

si no el que más".<sup>50</sup>

Factor el anteriormente mencionado que también les garantizaba la continuidad de sus carreras profesionales, una vez culminada la administración.

Asimismo, los grandes inversionistas y empresarios transnacionales agradecerían mucho a este grupo el colocar a México como puente de entrada, tanto de los europeos a América del Norte, América Latina e, incluso, Asia Pacífico, como de Estados Unidos y Canadá a Europa.

Quedarnos con este solo argumento resultaría reduccionista si no consideráramos otros factores.

- En este sentido, bajo la óptica del institucionalismo histórico podemos argumentar que es innegable que tanto los tomadores de decisiones de la parte mexicana como los de la parte europea tengan intereses muy concretos –tema ampliamente abordado en el segundo capítulo–, que influyen fuertemente en las decisiones que adoptan; sin embargo, la racionalidad de los negociadores se encuentra limitada por instituciones.

En el caso de México, la decisión tomada por el gobierno de establecer un nuevo acuerdo con la Unión Europea pudo haber dado los resultados esperados en lo referente a los intereses muy particulares del grupo, en cuanto al reconocimiento internacional profesionalmente hablando.<sup>51</sup> Sin embargo, en cuanto al alcance de objetivos señalados en el discurso oficial como el de la diversificación económica de las relaciones de México con el exterior, la racionalidad de quienes centraron la estrategia en Europa, está muy limitada por la gran institucionalización existente en la relación de México con la región de América del Norte, específicamente con Estados Unidos.

---

<sup>50</sup> Herminio Blanco Mendoza, en entrevista por Verónica García León. "Negociadores. Cuadriláteros comerciales", en *Expansión*, Año XXXI, núm. 792, junio 7, 2000.

<sup>51</sup> Recordemos que Ernesto Zedillo, pocos días después de haber dejado la presidencia mexicana, fue nombrado alto funcionario de la ONU, como encargado de la Comisión de Financiamiento para el Desarrollo, especialmente creada para él y, posteriormente, suprimida que era consultor privado de importantes firmas transnacionales como Procter&Gamble y otras.



- Por supuesto, no sólo eso limita la relación con la Unión Europea. Desde el punto de vista del institucionalismo sociológico, existen factores estructurales como la cultura, la sociedad, la identidad organizacional, los sectores industriales, etc.

Por ejemplo, un reducido grupo de empresas establecidas en México<sup>52</sup> –y no precisamente mexicanas– están en posibilidades de aprovechar el acuerdo con Europa, el resto de las empresas prefieren exportar a Estados Unidos por facilidad, por costumbre, porque ya tienen abierto ese mercado a sus productos, porque ya saben cómo hacerlo, etc. y no voltean sus ojos hacia un mercado más lejano, desconocido, con altas normas de calidad y complejo. Es más, ni siquiera se detienen a pensar si tienen oportunidades o no, simplemente no lo exploran.

Los argumentos anteriores no quieren decir que el panorama de la relación de México con la Unión Europea sea totalmente negativo, simplemente se presentan argumentos a favor y en contra, basados en el enfoque teórico de la investigación. En este momento no se profundiza más en este aspecto, dado que será ampliamente tratado en la segunda parte de este trabajo.

En el siguiente capítulo se abordarán una serie de consideraciones fundamentales, previas al análisis del nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea, como lo son algunos rasgos fundamentales del funcionamiento de dicha región económica, resaltando los aspectos específicos de la manera en que se relaciona con terceros países, con la finalidad de comprender más ampliamente el tipo de relación que se establece con México; asimismo, se abordarán algunos aspectos sobre la política económica exterior de México y los acuerdos comerciales establecidos por nuestro país, para comprender la dimensión del suscrito con la Unión Europea. Posteriormente, se hará una breve semblanza histórica de la relación entre ambos, para, finalmente contestar

---

<sup>52</sup> Según Vicente Yáñez Solleá, presidente de la Canacintra, el acuerdo con la Unión Europea será aprovechado "... sólo [por] unas cuantas empresas... 300 de forma mayoritaria y unas 40,000 que tienen actividad de comercio exterior; pero son 300 en donde se concentra la mayoría de la capacidad exportadora del país" (Periódico *La Crónica de Hoy*, Sección Negocios, Viernes 24 de marzo de 2000, p. 27).

nuestra primera pregunta básica de investigación, la cual gira en torno a los intereses que motivaron el establecimiento de un nuevo acuerdo entre las partes.



## **CAPÍTULO 2**

### **LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO: SUS RELACIONES CON EL EXTERIOR**

#### **2.1 LA UNIÓN EUROPEA**

Existe una gran cantidad de literatura sobre la Unión Europea. Su historia, cada paso de su construcción, su funcionamiento, sus miembros, sus logros, dentro de otros aspectos, han sido abordados en un sinnúmero de libros y artículos, por lo que reproducirlos en esta investigación resulta por demás infructuoso. Por ello, en este capítulo más bien se pretende hacer un análisis a través de una serie de breves ensayos, sobre ciertos aspectos que permitan tener una perspectiva global de su relación antes de abordar de manera más amplia el nuevo acuerdo establecido.

Asimismo, cabe advertir al lector que a lo largo de estos primeros ensayos que constituyen parte de este segundo capítulo, se encontrarán constantes referencias al pie, las cuales le podrán ser muy útiles para consultar y obtener información más amplia sobre los tópicos abordados.

##### **2.1.1 ¿Qué es?**

Para comprender cabalmente lo que es la Unión Europea, es necesario hacer un corto recorrido a través de los pasos que se siguieron en su construcción y concreción de su actual integración.

Las razones que llevaron a Europa a buscar su integración económica y política las podemos encontrar en las consecuencias de vivir y sufrir los horrores de dos conflictos mundiales.

La experiencia de haber fracasado en el mantenimiento de la paz después de la primera guerra mundial llevó a los grandes estadistas de la época, después de la segunda guerra mundial, a pensar en una estrategia diferente.<sup>53</sup>

La Doctrina Truman y el Plan Marshall aportaron recursos que contribuyeron a la reconstrucción; sin embargo, hubo la conciencia de que ninguna ayuda sería suficiente para levantarse, así que decidieron buscar un interés común entre quienes habían peleado en los dos conflictos.

Schuman y Monnet, considerados por muchas como los padres de la integración europea, encontraron que Francia y Alemania compartían dos recursos naturales estratégicos: el carbón y el acero, y que si emprendían un proceso de integración a partir de este sector, un nuevo conflicto bélico sería impensable.

Es bajo esta perspectiva que en 1950 se da a conocer el Plan Schuman<sup>54</sup> que se consolida al año siguiente con el Tratado de París, el cual, al entrar en vigor en 1952, da origen a la primera de las comunidades, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), que quedaría integrada por Alemania, Francia, Italia y los países del Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).

La construcción estaba pensada para ir paso a paso, sus artífices estaban seguros de que si esta primera etapa tenía éxito, pronto sería "contagiosa" a otros sectores y a otros países.

Efectivamente, para 1957 se elabora el Tratado de Roma, a través del cual se crean la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) y la Comunidad Económica Europea (CEE), con los mismos países fundadores de la CECA. Con ésta última quedaba configurada un área de libre comercio, con su consecuente eliminación de aranceles interiores y de las restricciones

---

<sup>53</sup> Un relato interesante sobre la filosofía y el pensamiento de los artífices de la integración europea se puede leer en Joaquín Roy. "La Unión Europea: historia, instituciones, políticas". En Alejandro Chanona Burguete et. al. (coord.) *Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM, Plaza y Valdés Editores, 2000, pp. 133-159

<sup>54</sup> Véase Ramón Tamames. *La Unión Europea*. Madrid, España, Alianza Editorial, 1999, pp. 75-76.

cuantitativas.<sup>55</sup>

Durante diez años funcionarían las tres comunidades; sin embargo, para 1967 se firma el tratado de fusión de las mismas, quedando representadas en una sola entidad: la CEE.

Asimismo, el Tratado de Roma establecía como uno de sus objetivos principales la formación de un mercado común; sin embargo, no se hacía referencia a cuestiones tales como la unificación de las legislaciones económicas o la unión monetaria, y mucho menos a cuestiones políticas.<sup>56</sup>

No obstante, en esta etapa tampoco se alcanzó el objetivo del mercado común, lo más que se logró fue la introducción de un arancel externo común, esto es, la conformación de una unión aduanera.

A partir de 1973 es cuando se empieza a dar la integración de nuevos países a la CEE, siendo los primeros Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, para incorporarse en 1981, Grecia y, en 1986, Portugal y España.<sup>57</sup>

Sin embargo, es también en la década de los setenta, que el mundo experimenta la crisis del sistema monetario internacional, debido a la cual el proceso de integración atraviesa por un *impasse* desde 1974 hasta aproximadamente 1985, durante el cual hay un estancamiento en los compromisos de integración.<sup>58</sup>

Después de 1986 se renueva el espíritu integrador, que se materializa con la firma del Acta Única Europea (AUE), la cual viene a ser una enmienda al Tratado de Roma y que compactaba en un solo expediente todos los temas pendientes.<sup>59</sup>

---

<sup>55</sup> El texto de Rafael Alberto Castellol Rafful. *La Unión Europea: una experiencia de integración regional*. México, Plaza y Valdés Editores, UIA, 1996, pp. 30-39, es muy ilustrativo para apreciar cada una de las etapas de integración económica por las que se fue avanzando en este proceso europeo.

<sup>56</sup> Véase Ramón Tamames, *op. cit.*, p. 96.

<sup>57</sup> Ramón Tamames. *La Unión Europea*, *op. cit.*, pp. 649-668. Dedicó un capítulo a la explicación de cada una de las adhesiones a la Unión Europea.

<sup>58</sup> Véase Carlos A. Roza. "Las etapas de la integración europea: de Roma a Maastricht", en Rosa Ma. Piñón Antillón. *De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única de Maastricht)*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1986, pp. 37-54. Este texto hace referencia amplia a esta época de *impasse* en el proceso de integración europea.

<sup>59</sup> Véase Ramón Tamames. *La Unión Europea*, *op. cit.*, pp. 109-111.

El propósito central del AUE era el de facilitar las condiciones legales para el establecimiento del mercado único, asunto que se consolida con la firma y entrada en vigor del Tratado de Maastricht, también conocido como Tratado de la Unión Europea, en 1993, poniendo en marcha el mercado interior único. Este tratado también sienta las bases para la implementación de la unión económica y monetaria.

Lo anterior representa un gran salto en los propósitos de unificación europea, e incluso logra la adhesión de tres países más en 1995, Suecia, Finlandia y Austria.

En 1997 se comienza a trabajar en la preparación de un nuevo Tratado que materializaría la creación de la tan anhelada y esperada unión económica. Este sería el Tratado de Amsterdam, que entró en vigor en 1999 y que puso en vigor la más avanzada de las etapas de integración: la unión económica y monetaria, lo que implicó que el 1 de enero de ese mismo año entrara en vigor el euro, aunque sólo para transacciones electrónicas, de tal manera que sirviera como período de adaptación para que el 1 de enero de 2002 entren en circulación monedas y billetes en los 12 países que forman parte de la unión monetaria.<sup>60</sup>

El último esfuerzo que se llevó a cabo en el seno de la Unión Europea fue la realización de la Cumbre de Niza, que dio como resultado la firma del Tratado de Niza<sup>61</sup> que, aun cuando no ha entrado en vigor, podemos saber que plantea la ampliación de la Unión a más países y la reforma de las instituciones comunitarias.

Entonces, en resumen, para dar respuesta a la pregunta que lleva como título este apartado, podemos definir a la Unión Europea como un conjunto de 15 países que, a través de un proceso largo, complejo y profundo de integración

---

<sup>60</sup> Los países que han decidido adoptar la moneda única son: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Grecia y Portugal, lo que quiere decir que Reino Unido, Dinamarca y Suecia esperarán un tiempo antes de incorporarse a este proceso.

<sup>61</sup> Se recomienda consultar la página oficial de la Unión Europea para conocer a detalle los resultados de esta cumbre en <http://www.europa.eu.int>.

económica han logrado conformar una unión económica y monetaria,<sup>62</sup> que implica la unificación de "la política monetaria [...] y una estrecha coordinación de otras políticas económicas entre los países miembros".<sup>63</sup>

Cabe destacar, asimismo, que el papel que juega la Unión Europea en el mundo es por demás relevante, ya que los 15 países que la conforman dan origen a un mercado de 376.5 millones de habitantes, el segundo más grande del mundo (después de América del Norte), en un territorio de 3.2 millones de km<sup>2</sup>.<sup>64</sup>

En conjunto, estos países registraron un PIB en 1999 de cerca de 8 millones de euros, lo que significa un crecimiento del 2.40% respecto de 1998. Asimismo, agrupa a los países con PIB per cápita más alto del mundo, registrando los 15, en ese mismo año, un poder de compra de 21,131 euros en promedio,<sup>65</sup> siendo el más alto de 38,733 euros, perteneciente a Luxemburgo, y el más bajo de 14,198, de Grecia.

El comercio total de la Unión Europea en 1999 alcanzó 1.5 billones de euros, casi equivalente al de Estados Unidos, pero más del doble que el de Japón. Por lo que respecta a sus exportaciones, éstas alcanzaron en 2000 los 937.9 millones de euros, lo cual la convierte en la primera potencia exportadora del mundo, con el 17.5% de las exportaciones mundiales y en el segundo importador

---

<sup>62</sup> La integración económica es un proceso largo que va avanzando por etapas en las que se profundiza poco a poco la armonización de diversas políticas. Así, la primera etapa es el área de preferencias aduaneras, en la que un conjunto de territorios se conceden ciertas ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, ni llegando a su eliminación total. En la segunda, la zona de libre comercio, los países miembros eliminan las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, pero manteniendo cada país sus propios aranceles y restricciones frente al resto del mundo. En la siguiente etapa, la unión aduanera, además de suprimirse las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas al comercio entre los países miembros, éstos adoptan un arancel aduanero común frente al resto del mundo, lo que constituyen una política comercial común. La cuarta etapa es el mercado común, en el que más allá de posibilitar la libre circulación de mercancías, los países miembros eliminan también los obstáculos al libre tránsito de los factores productivos, esto es, el trabajo y el capital. Finalmente, la última y más avanzada etapa es la unión económica y monetaria, nivel alcanzado por la Unión Europea.

<sup>63</sup> Josep M. Jordán Galdut (coord.). *Economía de la Unión Europea*. Editorial Civitas. Madrid, España, 1997, p. 30. Además existe una gran cantidad de literatura en la que podemos encontrar estos conceptos, ejemplo de ello es el antes citado Rafael Alberto Castejón Rafful en *La Unión Europea; una experiencia de integración regional*; Ramón Tamames en *Estructura Económica Internacional*. Madrid, España, Alianza Editorial, 1999; S. Andic y S. Tettei. *Integración económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1977; Adolfo Linares y Enrique Ipiña (ed.). *Nuevos rumbos para la integración ante el desafío de la globalización*. La Paz, Bolivia, Instituto Internacional de Integración, 1997; José Antonio Nieto Solís. *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*. México, Edit. Siglo XXI, 1995; Ramón Tamames (coord.) *Entre bloques y globalidad*. Madrid, España, Editorial Complutense, 1995, entre muchos otros.

<sup>64</sup> Todos los datos aquí presentados se obtuvieron de *100 basic indicators from Eurostat Yearbook 2001. The statistical guide to Europe*. Unión Europea, Eurostat; excepto en los casos en que así se señale.

<sup>65</sup> Para remover las distorsiones debidas a las diferencias en el nivel de precios, Eurostat convierte el PIB per cápita en el PPP's (Purchasing Power Parities, lo cual refleja cifras más reales).

mundial, después de Estados Unidos, con el 18% del total mundial (véase el análisis cuantitativo del Capítulo 3).

En el Cuadro 2, con el fin de tener algunos parámetros de comparación, se muestran algunos indicadores como los anteriormente citados.

**CUADRO 2. INDICADORES ECONÓMICOS COMPARADOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y OTROS PAÍSES\***

PAÍS	ÁREA (km <sup>2</sup> )	POBLACIÓN <sup>a</sup> (mill. de hab.)	PIB <sup>b</sup>		PIB per cápita (PPP) <sup>c</sup>		COMERCIO TOTAL <sup>d</sup>		EXPORTACIONES <sup>e</sup>		IMPORTACIONES <sup>f</sup>	
			mill. euros	mill. dól.	euro	Dó.	miles mill. euros <sup>g</sup>	miles mill. dól. <sup>g</sup>	miles mill. euros	miles mill. dól.	miles mill. euros	miles mill. dól.
Bélgica	30,628	10.2	233,159	208,024	23,446	20,919	314.3	280.4	164.5	146.8	149.8	133.7
Dinamarca	43,094	5.3	163,514	145,887	25,026	22,328	90.6	80.8	47.4	42.3	43.2	38.5
Alemania	354,974	82.2	1,982,381	1,768,680	22,712	20,264	939.3	838.0	503.1	448.9	436.2	389.2
Grecia	131,957	10.5	117,401	104,745	14,198	12,667	36.1	32.2	9.8	8.7	26.3	23.5
España	504,782	39.4	559,352	499,054	17,319	15,452	225.0	200.7	98.0	87.4	127.0	113.3
Francia	543,965	59.3	1,344,417	1,199,489	20,861	18,612	598.5	534.0	304.3	271.5	294.2	262.5
Irlanda	70,285	3.8	87,677	78,225	24,133	21,531	109.6	97.8	66.4	59.2	43.2	38.5
Italia	301,323	57.7	1,099,105	980,621	21,158	18,877	419.9	374.6	216.3	193.0	203.6	181.7
Luxemburgo	2,582	0.4	18,141	16,185	38,773	34,593	18.2	16.2	7.7	6.9	10.5	9.4
Países Bajos	33,939	15.9	369,530	329,695	23,836	21,268	398.5	355.5	205.1	183.0	193.4	172.6
Austria	83,858	8.1	195,397	174,333	23,484	20,952	128.9	115.0	62.0	55.3	66.9	59.7
Portugal	92,270	10.0	105,579	94,198	16,065	14,333	58.6	52.3	22.4	20.0	36.2	32.3
Finlandia	338,144	5.2	121,703	108,583	21,442	19,131	69.7	62.2	39.6	35.3	30.1	26.9
Suecia	449,964	8.9	223,910	199,773	21,620	19,289	143.9	128.4	79.6	71.0	64.3	57.4
Reino Unido	241,752	59.6	1,352,753	1,205,926	21,598	19,270	559.9	499.5	255.2	227.7	304.7	271.9
<b>UE-15</b>	<b>3,225,817</b>	<b>376.5</b>	<b>7,774,019</b>	<b>7,114,420</b>	<b>21,131</b>	<b>18,853</b>	<b>1,534.6</b>	<b>1,371.1</b>	<b>760.1</b>	<b>678.2</b>	<b>776.7</b>	<b>693.0</b>
Estados Unidos	9,372,610	281.6	8,725,236	7,784,656	32,867	29,324	1,636.2	1,459.8	450.0	579.9	986.2	879.9
Japón	377,778	126.8	4,081,409	3,641,433	22,874	20,408	682.2	608.7	391.4	349.2	290.8	259.5
México*	1,972,545	100.0	643,900*	574,500	5,694*	5,080	382.1*	340.9	186.5*	166.4	195.5*	174.5

Fuente: Área: Gran Atlas Ilustrado del Mundo, Reader's Digest, 2000. Los demás indicadores: 100 basic indicators from Eurostat Yearbook 2001. The statistical guide to Europe, Eurostat, 2001. Datos sobre México: Banco Mundial; datos comerciales: Secretaría de Economía  
 a 2000  
 b 1999  
 c Purchasing Power Parities  
 d Convertido a un tipo de cambio de 0.8922 euros por dólar  
 e Convertido a un tipo de cambio de 1 1208 dólares por euro  
 f Esta cifra no es la suma del comercio total, exportaciones e importaciones de cada uno de los países miembros de la Unión Europea, sino los montos totales del comercio extra-europeo.  
 \* Todos los datos de los países europeos y los de Estados Unidos y Japón fueron obtenidos del sistema Eurostat; sin embargo, si se comparan con los proporcionados por el Banco Mundial, en algunos casos, pueden variar.

### 2.1.2 Funcionamiento

Como se señaló en el inciso anterior, la Unión Europea es una unión económica y monetaria, cuya moneda común es el euro. Además, este grado de integración ha implicado la armonización de sus políticas (políticas comunes).

Entre las políticas comunes que han adoptado se encuentran: la política agrícola común (PAC), la política de la pesca y el mar, la política común de



transportes, la política energética de la Unión Europea, la política de competencia. Asimismo, en materia social han implementado políticas comunes de educación y cultura; en asuntos regionales han adoptado también acciones conjuntas; existe, asimismo, una política común medioambiental, una política de investigación y desarrollo y, por supuesto, una política industrial y de cohesión.<sup>66</sup>

Dentro de estas políticas comunes implementadas por los países miembros, una de las más recientemente adoptadas es la que se refiere a las relaciones de la Unión Europea, como ente unificado, con terceros países, es decir, la Política Exterior y de Seguridad Común, en adelante llamada PESC, que abordaremos con más detalle un poco más adelante.

Otro rasgo característico de la Unión Europea son sus instituciones comunitarias. Se trata de un entramado complejo de organismos que superan el carácter de cualquier otro en el mundo. Es "un sistema *sui generis*, comunitario, en el que existen órganos de carácter intergubernamental, Consejo de Ministros, de naturaleza supranacional, Comisión y Tribunal de Justicia, y un órgano deliberante y de alcance presupuestarios colegislativo que es el Parlamento Europeo"<sup>67</sup>

En el Cuadro 3 se pueden apreciar en más detalle cada una de ellas, así como sus funciones principales y algunos datos adicionales que ilustran más su funcionamiento.

---

<sup>66</sup> Para obtener detalles sobre cada una de estas políticas se recomienda consultar a José Antonio Nieto Solís, op.cit. También se pueden ver Ramón Tamames. *La Unión Europea*, op. cit. y Josep Ma. Jordán Galduf (coord.), op. cit.

<sup>67</sup> Ramón Tamames *La Unión Europea* op. cit., p. 191.

**CUADRO 3. INSTITUCIONES COMUNITARIAS**

INSTITUCIÓN	FUNCIONES PRINCIPALES	COMPOSICIÓN	SEDE	ALGUNOS DATOS IMPORTANTES	RELACIÓN ENTRE LAS INSTITUCIONES
<p><b>CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (CONOCIDO COMO CONSEJO O CONSEJO DE MINISTROS)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lleva a cabo lo más importante del poder legislativo.</li> <li>- Toma las decisiones más importantes (Coreper) decisiones en los casos que específicamente se establecen en el Reglamento interno del Consejo</li> <li>- Guarda de los tratados</li> <li>- Es el órgano ejecutivo de las comunidades:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elabora y publica los textos de aplicación</li> <li>• Aplica los regios de los tratados a casos particulares</li> <li>• Gestiona los fondos comunitarios</li> </ul> </li> <li>- Impulsa la política comunitaria</li> <li>- Es el órgano expresivo del interés comunitario ante el Consejo</li> <li>- Profundiza las relaciones con sus socios del resto del mundo</li> <li>- Tiene poder de iniciativa legislativa</li> <li>- Tiene poder de ejecución normativa</li> <li>- Tiene poder decisorio autónomo</li> <li>- Elabora anualmente el presupuesto comunitario de ingresos y gastos, lo presenta al Parlamento y lo aplica</li> <li>- Prepara el Informe General sobre la Actividad de las Comunidades Europeas (anual), que presenta una panorámica general de las comunidades y se refiere a las políticas comunes, a los temas de la ampliación y a las relaciones exteriores y al derecho comunitario.</li> </ul>	<p>15 ministros</p> <p>La Presidencia, por turno (seis meses)</p>	<p>Bruselas</p>	<p>Celebra 65 sesiones por año</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si la Comisión no presenta propuestas, el Consejo se paraliza</li> <li>- Si el Consejo logra unanimidad puede ir en contra de la propuesta de la Comisión</li> <li>- Sólo la Comisión puede modificar una propuesta</li> </ul>
<p><b>COMISIÓN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 comisarios (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España, 2 cada uno) nombrados por el gobierno</li> <li>- El Presidente es nombrado por las Instancias supremas de los Estados de los 15 y debe ser notificado por el Parlamento</li> <li>- Tiene su propia administración (15,000 funcionarios, de los que 12.6% traducen y cuenta con 23 Direcciones Generales)</li> </ul>	<p>20 comisarios (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España, 2 cada uno) nombrados por el gobierno</p> <p>El Presidente es nombrado por las Instancias supremas de los Estados de los 15 y debe ser notificado por el Parlamento</p> <p>Tiene su propia administración (15,000 funcionarios, de los que 12.6% traducen y cuenta con 23 Direcciones Generales)</p>	<p>Bruselas</p>	<p>Hubo una acusación de corrupción por lo que dimitió a la mitad del 1999. Con el fin de conectar a la Comisión con los gobiernos de los Edo., se crearon los Comités de Gestión (Por ejemplo, en materia agrícola hay más de 30)</p>	
<p><b>CONSEJO EUROPEO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desbloquea situaciones críticas</li> <li>- Institucionaliza las conferencias-cumbre</li> <li>- Es intergubernamental</li> </ul>	<p>Se reúnen los Jefes de Estado y de Gobierno con sus ministros de asuntos exteriores y el Presidente y Comisión</p>	<p>En verano y otoño deben tener lugar en las capitales de los países que asumen la presidencia del Consejo, pero tiene su sede en Estrasburgo</p>	<p>Se reúne 2 veces al año o cuando sea necesario</p>	



INSTITUCIÓN	FUNCIONES PRINCIPALES	COMPOSICIÓN	SEDE	ALGUNOS DATOS IMPORTANTES	RELACIÓN ENTRE LAS INSTITUCIONES
<b>PARLAMENTO EUROPEO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Delibera en público todos los asuntos comunitarios</li> <li>- Cuenta con poderes ejecutivos de legislación, control y presupuesto</li> <li>- Desempeña un papel de impulso político</li> <li>- Puede constituir comisiones temporales de investigación</li> <li>- Atiende quejas y peticiones de cualquier ciudadano</li> <li>- Nombrar al Defensor del Pueblo</li> </ul>	<p>626 miembros</p> <p>Se llevan a cabo elecciones directas simultáneas en los Edos. Tiene su admón. Propia (4.093 funcionarios, 383 traductores y 258 intérpretes)</p>	<p>Bruselas o Estrasburgo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se crea en 1950 como <i>órgano rector de la CECA</i></li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con mayoría de 2/3 puede obligar a dimitir a la Comisión</li> <li>- Controla gestión de la Comisión y Consejo</li> <li>- Dictamina propuestas de la Comisión</li> </ul>
<b>TRIBUNAL DE JUSTICIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantiza el respeto al derecho comunitario</li> <li>- Se pronuncia sobre la validez o interpretación del derecho comunitario</li> </ul>	<p>15 jueces y 10 fiscales o abogados generales (5 permanentes de los grandes y 5 de los diez restantes)</p>	<p>Luxemburgo</p>	<p>Sus dictámenes son obligatorios y están por encima de los tribunales nacionales</p>	<p>Anula actos de la Comisión y del Consejo que sean incompatibles con los tratados</p>
<b>LOS COMITÉS:</b>					<p>Están adscritos a la Comisión</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comité Consultivo de la CECA</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asesora a la Comisión</li> <li>- Emite dictámenes</li> </ul>	<p>Máximo 108 miembros, mínimo 80, nombrado por el Consejo de Ministros por dos años</p>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comité Económico y Social (CES)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es órgano consultivo</li> <li>- Institucionaliza a los intereses de los grupos económicos (empresarios, agricultores, transportistas y trabajadores)</li> </ul>	<p>222 representantes de las diferentes ramas de la vida económica y social</p>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comité de Empleo y del Mercado de Trabajo (tenido sustituido por el Comité Consultivo del Empleo con el T. de Amsterdam)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fomenta la coordinación de las políticas de empleo y mercado de trabajo de los Edos.</li> <li>- Formula dictámenes</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comité de las Regiones</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es un órgano consultivo</li> <li>- Anima el debate regional en el marco comunitario</li> <li>- Amortigua excesos nacionalistas</li> <li>- Think tank intersectorial</li> </ul>			<p>Lo crea Maastricht como parte del CES y Amsterdam lo separa de éste</p> <p>Crea Maastricht</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Comité de Estudios Económicos</b></li> </ul>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>DEFENSOR DEL PUEBLO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es el Ombudsman supranacional</li> </ul>			<p>Lo crea Maastricht</p>	

INSTITUCIÓN	FUNCIONES PRINCIPALES	COMPOSICIÓN	SEDE	ALGUNOS DATOS IMPORTANTES	RELACIÓN ENTRE LAS INSTITUCIONES
TRIBUNAL DE CUENTAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora el Informe Anual</li> </ul>			Trabaja con la Comisión	
BANCO EUROPEO DE INVERSIONES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permite que el Tribunal de cuentas tenga acceso a toda la información necesaria para controlar los ingresos y gastos gestionados por el Banco</li> <li>- Contribuye al desarrollo equilibrado del Mercado Común</li> <li>- Financia proyectos de revalorización de regiones menos desarrolladas y de creación de empresas</li> <li>- No financia más del 50% de un proyecto</li> </ul>			Se le da prioridad en Maastricht y en Amsterdam lo refuerza La refuerza Amsterdam	
FONDO DE COHESIÓN SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Destina inversiones en países de la UE con una renta per cápita por debajo del 90% del promedio comunitario (Irlanda, Portugal, España y Grecia)</li> </ul>			Crea Amsterdam	
FONDOS ESTRUCTURALES (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria, Fondo Social Europeo, Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Fondo Europeo de Inversión)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contribuir a la corrección de desequilibrios dentro de la Comunidad</li> </ul>			Los refuerza Maastricht	
SISTEMA EUROPEO DE BANCOS CENTRALES (SEBC) con la institución máxima del BANCO CENTRAL EUROPEO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Núcleo de la Unidad Monetaria</li> <li>- Emisión de la moneda común</li> </ul>			Crea Maastricht	

Fuente: Cuadro elaborado con información de Ramón Tamames. La Unión Europea, op. cit., pp. 190-251.

### **2.1.3. Sus relaciones con terceros países: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la Política Comercial Común**

Como ya se mencionó, la PESC es una de las políticas comunes más recientemente implementadas en la Unión Europea y es, junto con la Política Comercial Común, las que rigen sus relaciones con el exterior.

Desde el Tratado de París, que da origen a la CECA (véase inciso a) de este subcapítulo), ya estaban presentes algunos objetivos vinculados a las relaciones internacionales; en ese caso se mencionaba el interés de contribuir al desarrollo del continente africano.<sup>68</sup>

Posteriormente, el Tratado de Roma que, como se recordará, crea la CEE y la Euratom, contemplaba la implementación de una política comercial común. No obstante, los objetivos de la integración europea iban más allá de las relaciones comerciales, por lo que en la medida que se fue profundizando la unión, se vieron en la necesidad de conformar una política común en otros ámbitos de las relaciones con el exterior mucho más compleja.

Es hasta Maastricht, en 1993, que se formaliza esta política exterior común y, después, en el Tratado de Amsterdam, de 1999, se revisaron sus bases.

Para aquellos estudiosos de las relaciones de nuestros países –no miembros de la Unión Europea– con esta región, es fundamental entender ambas políticas, ya que son éstas las que establecen los lineamientos y mecanismos de su comportamiento con el resto del mundo, dentro del que México es parte.

#### ***La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC)***

Como se ha mencionado anteriormente, aun cuando desde el Tratado de París ya había algunas alusiones a las relaciones internacionales dentro de los objetivos de la CECA, es hasta 1993, en el Tratado de Maastricht, que la PESC se formaliza. Después, el Tratado de Amsterdam, del 1 de mayo de 1999, revisó las bases de dicha política, dedicándole los artículos 11 al 28 y nombrando un Alto

---

<sup>68</sup> Véase José Antonio Nieto Soils, op. cit., pp. 135-138.

Representante de la PESC. Es importante señalar que el Tratado de Niza, firmado el 26 de febrero de 2001, contendrá nuevas disposiciones al respecto.<sup>69</sup>

La justificación de la existencia de esta política común la constituye todos los acontecimientos que tuvieron lugar desde finales de los ochenta en Europa, como lo son la caída del Muro de Berlín, la desintegración de la Unión Soviética y con todo ello el final de la guerra fría. Estos hechos no sólo modificaron el mapa europeo, sino que dieron un cambio importante a los intereses estratégicos. Asimismo, el conflicto en la ex Yugoslavia sacó a relucir el peligro de otro tipo de conflictos en la región.

La PESC ha permitido a la Unión Europea, como actor unificado, “hacerse oír en la escena internacional, manifestar su postura sobre conflictos armados, sobre los derechos humanos o sobre cualquier otro tema vinculado a [sus] principios fundamentales...”<sup>70</sup>

Los objetivos de la PESC se señalan en el Título V, Artículo 11 (antiguo artículo J.1) del Tratado de Amsterdam, que a la letra señala lo siguiente:

- “1. La Unión definirá y realizará una política exterior y de seguridad común, que abarcará todos los ámbitos de la política exterior y de seguridad y cuyos objetivos serán los siguientes:
  - La defensa de los valores comunes, de los intereses fundamentales y de la independencia e integridad de la Unión, de conformidad con los principios de la Carta de las Naciones Unidas;
  - El fortalecimiento de la seguridad de la Unión en todas sus formas;
  - El mantenimiento de la paz y el fortalecimiento de la seguridad internacional, de conformidad con los principios de la Carta de las Naciones Unidas, con los principios del Acta Final de Helsinki<sup>71</sup> y con los objetivos de la Carta de París, incluidos los relativos a las fronteras exteriores;
  - El fomento de la cooperación internacional;

---

<sup>69</sup> Este Tratado aún no entra en vigor. Para un seguimiento cercano de su proceso de entrada en vigor se puede consultar <http://www.europa.eu.int>

<sup>70</sup> Política Exterior y de Seguridad Común/Política Europea de Seguridad y Defensa, en <http://www.europa.eu.int>.

<sup>71</sup> El Acta Final de Helsinki es el documento resultado de la reunión del Consejo en esa ciudad en diciembre de 1999, en el que, entre otras cosas, se fijó el objetivo global en términos de capacidades militares

- El desarrollo y la consolidación de la democracia y del Estado de Derecho, así como el respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.”

No obstante, la existencia de una política común en esta materia, no implica que funcione como otras políticas comunitarias, como por ejemplo, la política agrícola común, la ambiental, la de transporte o, incluso la de investigación, que son cursos de acción a seguir obligatoriamente en cada uno de los países miembros, cuyos gobiernos han cedido su manejo a las instituciones supranacionales. Su manejo, en el caso de la PESC es diferente, debido a la complejidad y lo delicado que pueden ser las relaciones internacionales, por lo que se ha conferido a los gobiernos de los Estados miembros gran importancia.

Lo anterior no quiere decir que no tengan injerencia las instituciones comunitarias, por el contrario, tienen gran importancia, sólo que hay un equilibrio entre éstas y el poder de los Estados miembros.

Es la Comisión la que está asociada plenamente a la PESC, pues es la representante de la Unión Europea en el exterior; sin embargo, no tiene el derecho exclusivo de presentar iniciativas, éstas proceden sobre todo de la Presidencia de cualquier Estado miembro o del Alto Representante. De la misma manera, la Presidencia consulta al Parlamento Europeo sobre las decisiones básicas de la PESC, sobre cuya evolución se informa también al Parlamento (sobre las facultades de cada institución en la PESC, véase el Cuadro 4). Adicionalmente, el Artículo 24 (antiguo artículo J.14) del Tratado de Amsterdam señala que: “Ningún acuerdo será vinculante para un Estado miembro cuyo representante en el Consejo declare que tiene que ajustarse a las exigencias de su propio procedimiento constitucional; los restantes miembros del Consejo podrán acordar que el acuerdo se les aplique provisionalmente”.

Ejemplo muy claro de este tipo de decisiones son las tomadas por algunos Estados miembros a razón de los ataques estadounidenses a Afganistán en meses pasados. Gran Bretaña no dudó en apoyar dichos actos, mientras que Italia, por ejemplo, se negó a enviar tropas.

Este tipo de conductas está bien regulado en el Tratado de Amsterdam, ya que, aun cuando el mencionado Artículo 24 faculta a los Estados miembros

para anteponer su proceso constitucional, el Artículo 23 (antiguo J.13), señala que cuando un Estado miembro haga una abstención a una decisión, mediante una declaración formal, no está obligado a aplicar la decisión, pero deberá aceptar que ésta comprometa a la Unión, evitando, a partir de ese momento, todo comportamiento que pueda entrar en conflicto con la acción asumida.

#### CUADRO 4. ACTORES QUE INTERVIENEN EN LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD COMÚN

ACTOR	COMPETENCIA EN LA PESC
<b>ESTADOS MIEMBROS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Someten al Consejo cualquier cuestión de política exterior y de seguridad común y presentarle propuestas.</li> <li>- Defienden las posiciones comunes.</li> <li>- Sus servicios diplomáticos en el extranjero cooperan para garantizar la observancia y la aplicación de las posiciones y acciones comunes.</li> </ul>
<b>CONSEJO EUROPEO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establece los principios y orientaciones generales, incluyendo lo relacionado con la defensa.</li> <li>- Determina por unanimidad las estrategias comunes que la Unión debe aplicar en ámbitos en los que los Estados miembros tienen importantes intereses comunes.</li> </ul>
<b>CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Toma las decisiones necesarias para la definición y puesta en práctica de la PESC, basándose en las orientaciones generales establecidas por el Consejo Europeo.</li> <li>- Aprueba posiciones y acciones comunes, así como decisiones.</li> <li>- Procura la unidad, la coherencia y la eficacia en las actuaciones de la Unión.</li> <li>- Autoriza a la Presidencia a entablar negociaciones de acuerdos internacionales.</li> <li>- Celebra (aprueba) los acuerdos internacionales, por unanimidad, por recomendación de la Presidencia.</li> </ul>
<b>PRESIDENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desempeña una función de impulso y de seguimiento.</li> <li>- Dirige el diálogo político de la Unión Europea con terceros países.</li> <li>- Es responsable de la aplicación de las decisiones adoptadas en el sector de la PESC y, a este título, expresa la posición de la Unión en las organizaciones y conferencias internacionales.</li> <li>- Negocia acuerdos internacionales con autorización del Consejo.</li> <li>- Recomienda la aprobación de acuerdos internacionales.</li> </ul>
<b>ALTO REPRESENTANTE DE LA POLÍTICA EXTERIOR, Y DE SEGURIDAD COMÚN (QUE TAMBIÉN ES EL SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asiste al Consejo contribuyendo a la formulación, preparación y puesta en práctica de las decisiones políticas.</li> <li>- Dirige, a petición de la Presidencia, en ocasiones, el diálogo político con terceros.</li> <li>- Puede asistir junto con la Comisión, a la Presidencia, en negociaciones de acuerdos internacionales.</li> </ul>
Dirección General de Relaciones Exteriores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abarca tres grandes sectores:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las relaciones económicas exteriores.</li> <li>• Cuestiones geográficas PESC.</li> <li>• La estructura político-militar.</li> </ul> </li> <li>- Se encarga de la preparación de la participación y del seguimiento del diálogo político, así como de las relaciones de trabajo entre la Unión Europea y las organizaciones internacionales en los ámbitos de su competencia.</li> </ul>

ACTOR	COMPETENCIA EN LA PESC
Unidad Política	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiene cuatro funciones básicas:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Observación y análisis de la evolución de la situación en ámbitos referentes a la PESC.</li> <li>2. Elaboración de evaluaciones de los intereses de la Unión y determinación de los ámbitos en los que la PESC podría centrarse en el futuro.</li> <li>3. Presentación de evaluaciones y alerta rápida en cuanto a los hechos o situaciones que pudieran tener repercusiones importantes, incluidos las crisis políticas potenciales</li> <li>4. Elaboración, bien a petición del Consejo, de la Presidencia o por propia iniciativa, de documentos en los que se expongan opciones políticas, que se presentarán bajo la responsabilidad de la Presidencia como aportación a la formulación de la política en el seno del Consejo.</li> </ol> </li> </ul>
COMISIÓN EUROPEA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Representa a la Unión Europea en el exterior</li> <li>- Garantiza la coherencia de la PESC con las relaciones económicas exteriores y la cooperación para el desarrollo.</li> <li>- Participa en las reuniones del Consejo, en las tareas de diálogo político con terceros países.</li> <li>- Puede plantear al Consejo cualquier cuestión relacionada con la política exterior.</li> <li>- Informa al Parlamento Europeo</li> <li>- Asiste, junto con la Secretaría General, a la Presidencia, en negociaciones de acuerdos internacionales.</li> </ul>
<b>COMITÉS:</b> Comité de Representantes Permanentes (COREPER)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prepara los trabajos del Consejo en materia de PESC, como en otras políticas comunitarias.</li> </ul>
Comité Político y de Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dan seguimiento a la situación internacional.</li> <li>- Contribuyen a la definición de las políticas, dando al Consejo sus opiniones, supervisando la aplicación de las políticas.</li> <li>- Definen la respuesta de la Unión en situaciones de crisis.</li> </ul>
PARLAMENTO EUROPEO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es consultado sobre algunos aspectos y decisiones de la PESC.</li> <li>- Es informado de su evolución.</li> <li>- Puede formular recomendaciones.</li> </ul>
REPRESENTANTES ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los nombra el Consejo, confiéndoles mandatos relacionados con cuestiones políticas particulares</li> </ul>

Fuente: Cuadro elaborado con información oficial de la Unión Europea, consultada en <http://www.europa.eu.int> y con apoyo bibliográfico de Rafael Castellot Rafful, op. cit., pp. 13-16 y de Ramón Tamames. *La Unión Europea*, op. cit., pp. 145-155 y 190-234.

Por lo que respecta a los instrumentos a través de los cuales se aplica la PESC, tenemos que el Tratado de Amsterdam los define en sus artículos 13 al 26. De manera muy sintética se muestran en el siguiente cuadro.

## CUADRO 5. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA

INSTRUMENTO	DEFINICIÓN
<b>ESTRATEGIAS COMUNES</b>	Acciones en ámbitos en los que los Estados miembros tienen intereses importantes. Especifican objetivos, duración y medios. El Consejo las lleva a la práctica por mayoría cualificada. Si un miembro del Consejo desea oponerse a una de estas decisiones por motivos de política nacional, el Consejo puede apelar al Consejo Europeo, quien decidirá por unanimidad. Sólo ha adoptado tres: relativa a Rusia, otra a Ucrania y otra, a la región mediterránea.
<b>POSICIONES COMUNES</b>	Definen el enfoque de la Unión sobre un asunto concreto de carácter geográfico o temático, en relación con un Estado tercero o en una conferencia internacional.
<b>ACCIONES COMUNES</b>	Se refieren a situaciones específicas en las que se considere necesaria una acción operativa de la Unión. Se fijarán los objetivos, el alcance y los medios que haya que facilitar a la Unión, las condiciones de su ejecución y, en caso necesario, su duración.
<b>DECISIONES</b>	Como las posiciones y las acciones comunes tienen un valor vinculante para los Estados miembros.
<b>ACUERDOS INTERNACIONALES</b>	El Consejo autoriza a la Presidencia a entablar negociaciones. Ésta última es asistida por la Secretaría General y por la Comisión. Después, estos acuerdos son celebrados por el Consejo, por unanimidad, por recomendación de la Presidencia.
<b>DECLARACIONES</b>	Manifiestan públicamente una posición, una solicitud o una expectativa de la Unión Europea en relación con un país tercero o una cuestión internacional. Es un instrumento que permite reaccionar con gran rapidez ante un incidente en una parte del mundo. Se denominan "Declaración de la Unión Europea" cuando el Consejo se reúne y se pronuncia sobre una cuestión internacional, o "Declaración de la Presidencia en nombre de la Unión Europea", cuando el Consejo no se reúne.
<b>CONTACTO CON PAÍSES TERCEROS</b>	Éstos se llevan a cabo principalmente mediante reuniones de "diálogo político" y mediante "gestiones diplomáticas". Actualmente mantiene un diálogo político con numerosos países o grupos de países sobre cuestiones de política internacional. Se llevan a cabo más de 200 reuniones cada año, a todos los niveles: jefes de Estado, ministros, directores políticos, altos funcionarios o expertos. La Unión está representada por el Alto Representante de la PESC. El objetivo de estas reuniones tienen como objetivo resolver con dicho Estado cuestiones de derechos humanos, de democracia o de acción humanitaria.

Fuente: Tratado de Amsterdam. También fue apoyado con información oficial de la Unión Europea, consultada en <http://www.europa.eu.int> y de Ramón Tamames, *La Unión Europea*, op. cit., pp 153-154.

Una vez que se han dado a conocer las instituciones comunitarias, las instituciones que están involucradas en la PESC y los instrumentos a través de los cuales se ejecuta dicha política nos podemos dar cuenta de que es un entramado institucional, dentro del que llegamos a confundir la función de una institución con otra, sus atribuciones dentro de la política exterior e, incluso, un tipo de instrumento de otro.

Un proceso de integración como este, como se ha definido al principio de este capítulo, es tan complejo, derivado de la unión de 15 naciones, que es imposible actuar en todo momento con una única voz, lo cual, en muchas

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



ocasiones, perjudica la imagen de la Unión Europea, pues la confusión sobre quién representa a quién genera incertidumbre, no sólo ante terceros países, sino al ciudadano europeo. Incluso para el analista más preparado y especializado en la Unión Europea y sus instituciones "resulta difícil distinguir dónde se sitúa el centro de gravedad de la PESC (concepción, decisión y ejecución). En la práctica, todo está interconectado de manera confusa".<sup>72</sup>

Sin duda alguna, el mejoramiento en la elaboración, ejecución y evaluación de la PESC es una de las asignaturas pendientes dentro de la Unión.

### **La Política Comercial Común**

La expansión del comercio internacional hace de cualquier política de comercio exterior un pilar fundamental en la economía de toda nación. Por lo anterior, es ésta la otra política comunitaria que está estrechamente vinculada a las relaciones internacionales de la Unión, que es, sin duda alguna, uno de los ámbitos más importantes en sus vínculos externos.

Desde el Tratado de Roma de 1957 se estableció como objetivo la creación de una unión aduanera, donde los intercambios estarían libres de todo obstáculo entre ellos, aplicando un arancel exterior común a las importaciones procedentes de terceros Estados. Su entrada en vigor fue paulatina, lográndose por completo en 1968.

La base jurídica de la Política Comercial Común, en adelante PCC, la encontramos en el Título IX (antiguo título VII) del Tratado de Roma, también conocido como Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, abarcando los artículos 131 al 134 (antiguos 110 al 115).<sup>73</sup>

Según el Artículo 133, la facultad negociadora única en este ámbito la tiene la Comisión, en el marco de los mandatos específicos que le concede el Consejo. Asimismo, la Comisión recomienda los procedimientos *ad hoc* a través de los

---

<sup>72</sup> Ramón Tamames. *La Unión Europea*, op. cit., p. 152

<sup>73</sup> Se menciona continuamente el número del artículo antiguo debido a que cada vez que los Tratados son modificados, por la naturaleza de las adecuaciones, ha sido necesario reenumerarlos.

cuales los Estados miembros se vinculan a las negociaciones.

Como podemos apreciar, la base jurídica es realmente pequeña, esto es, apenas de 4 artículos, lo que en el Tratado no alcanza ni dos cuartillas completas, por lo que en muchos aspectos quedan vagas las directrices.

Tal como lo menciona el Artículo 133, en su párrafo 1, el ámbito de esta política es:

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

Esto es, no abarca aspectos relacionados con sectores de servicios y propiedad intelectual e industrial, aspectos fundamentales para los acuerdos internacionales que hoy en día se firman.

Por esta vaguedad en las directrices, como ya se mencionaba, el Tribunal de Justicia ha tenido que llevar a cabo una serie de interpretaciones que han ido conformando una política comercial más completa. Por ello, estos ámbitos, aun cuando no se mencionan estrictamente dentro del Tratado, el Consejo tiene la posibilidad de ampliar por unanimidad el alcance del Artículo 133 a estas materias, previa consulta al Parlamento Europeo.<sup>74</sup>

En el Cuadro 6, de manera muy sintética, se describen las instituciones competentes en esta política.

Con base en las interpretaciones mencionadas, se pueden identificar, según Nieto Solís, dos tipos de política comercial: la política comercial autónoma y la política comercial convencional.

---

<sup>74</sup> Comercio Exterior, consultado en: <http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/r11000.htm>.

## CUADRO 6. INSTITUCIONES COMPETENTES EN LA PCC

INSTITUCIÓN	COMPETENCIA EN LA PCC
<b>COMISIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es la única facultada para negociar acuerdos internacionales, consultando a un Comité especial y con aprobación del Consejo.</li> <li>- Es la institución comunitaria que representa a la UE.</li> <li>- Propone las directivas necesarias al Consejo en esta materia, incluidas las referentes a los ámbitos de esta política comercial.</li> <li>- Hace recomendaciones al Consejo, incluidos los métodos para la colaboración de los Estados miembros.</li> <li>- Autoriza a los Estados miembros para que adapten las medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ella determine.</li> </ul>
<b>CONSEJO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adopta, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, las directivas.</li> <li>- Autoriza el inicio de negociaciones a la Comisión.</li> <li>- Designa al Comité especial que asistirá en los procesos de negociación.</li> <li>- Autoriza la ampliación de los ámbitos de esta política, previa consulta al Parlamento.</li> </ul>
<b>PARLAMENTO EUROPEO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es consultado por el Consejo para la ampliación de los ámbitos de aplicación de esta política a rubros como servicios y propiedad intelectual e industrial.</li> </ul>
<b>ESTADOS MIEMBROS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ceden su soberanía a las instituciones comunitarias para que sean representados en esta materia.</li> <li>- Pueden adoptar, bajo previa autorización de la Comisión, medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ésta determine. En este caso, deberán notificar a los demás Estados miembros su decisión.</li> </ul>

Fuente: Versión consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, consultado en [http://www.europa.eu.int/eur-lex/es/treaties/dat/ec\\_cons\\_treaty\\_es.pdf](http://www.europa.eu.int/eur-lex/es/treaties/dat/ec_cons_treaty_es.pdf).

La primera de ellas es aquella que "de forma unilateral puede ser adoptada por las instituciones de la Unión, respetando, no obstante, los compromisos de carácter multilateral suscritos...",<sup>75</sup> como por ejemplo los contraidos en el marco de la OMC. Comprende una política arancelaria, un régimen general de importación, un régimen general de exportación, un conjunto de medidas de defensa comercial y un sistema de preferencias generalizadas.

El otro tipo de política, la convencional, incluye todos los acuerdos comerciales que dan origen a una extensa red geográfica de relaciones de la Unión Europea con distintos grupos de países terceros.

De manera general los instrumentos de ambas se sintetizan a continuación.

<sup>75</sup> José Antonio Nieto Solís, op. cit., p. 143.

**CUADRO 7. INSTRUMENTOS DE LA PCC**

INSTRUMENTO	DEFINICIÓN	
<b>ARANCEL EXTERIOR COMÚN (AEC)</b>	<p>Los países miembros de la UE conforman también una unión aduanera. Se trata de aplicar derechos de aduana uniformes a los productos importados de terceros países, independientemente de cuál sea el Estado miembro de destino.</p> <p>Lo anterior implica la homogeneización de la protección de los Estados miembros respecto a terceros países y en la creación de una preferencia comunitaria. Por supuesto, esto cambia en el momento de las negociaciones arancelaria preferenciales con algunos países.</p>	
<b>REGÍMENES APLICABLES A LAS IMPORTACIONES Y A LAS EXPORTACIONES</b>	<p>En principio, todas las importaciones y exportaciones entre los países miembros son libres de aranceles y de restricciones cualitativas (aunque puede haber ciertas restricciones por motivos de salud o seguridad pública). No obstante, para terceros países existen una serie de restricciones cuantitativas y cualitativas que se van modificando con el paso del tiempo.</p>	
<b>SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS (SPG)</b>	<p>Es un conjunto de preferencias comerciales o reducciones arancelarias moduladas, aplicadas a los países en desarrollo a partir de un esquema común.</p>	
<b>MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL</b>	<p>Tratan de evitar prácticas desleales en el comercio internacional y, en concreto, la entrada ilícita de productos exportados desde terceros países hacia los Estados miembros de la Unión.</p>	
— Política antidumping	<p>Destinada a combatir la práctica que consiste en exportar mercancías a precios inferiores a los que tienen en el mercado interior productos similares.</p>	<p>Se traducen en el restablecimiento temporal de derechos de aduana sobre las importaciones en cuestión.</p>
— Política antisubvenciones	<p>Tiene por objeto impedir la importación de productos mantenidos artificialmente a bajo precio gracias a subvenciones públicas en el tercer país de origen.</p>	
— Medidas de salvaguardia	<p>A través de éstas, la Unión Europea limita los flujos de productos importados, que sólo son aplicables si se puede probar que las importaciones que se pretende reducir han aumentado rápidamente y en masa, causando así un perjuicio a los productores nacionales. Deben ser no discriminatorias, es decir, deben aplicarse a todas las importaciones del producto contemplado sin distinción de origen.</p>	
<b>INSTRUMENTOS DE ACCESO A LOS MERCADOS DE TERCEROS PAÍSES</b>	<p>Mecanismos que le permiten detectar los obstáculos al comercio con que se encuentran las empresas comunitarias en sus exportaciones hacia terceros países, así como garantizar un seguimiento constante hasta que se encuentre una solución aceptable.</p>	
<b>ACUERDOS PREFERENCIALES Y NEGOCIACIONES MULTILATERALES</b>	<p>Se pretende instaurar una serie de "relaciones especiales" con ciertos países o grupos de países para conseguir la eliminación de obstáculos al comercio. Estos acuerdos dan a algunos países socios un tratamiento específico más favorable que el régimen general.</p>	

Fuente: Información obtenida del documento *Comercio Exterior*, consultado en: <http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/r11000.htm> y complementada con José Antonio Nieto Solís, op. cit., pp. 142-147

Todos estos instrumentos han permitido a la Unión Europea la adaptación al contexto económico internacional. De hecho, en las últimas dos décadas, ha creado una amplia red de acuerdos internacionales en materia comercial que han dado lugar al establecimiento de contactos políticos de alto nivel con muchos países, así como a una estrecha cooperación entre empresas e

industrias, promoción de inversiones e intercambios culturales. Algunos de los acuerdos más importantes suscritos por ésta se presentan en el Cuadro 8.

Como podemos observar la elaboración e implementación de la PCC resulta, simple vista, mucho más sencilla que la PESC. No obstante, en la práctica, existen una serie de candados que protegen los sectores de las economías comunitarias, por ejemplo, en materia agrícola, todavía existen serias restricciones a las exportaciones provenientes de terceros países, ya que su entrada indiscriminada puede causar serios daños al campo europeo.

Tal como se desprende del Cuadro 8, la Unión Europea ha implementado un gran número de acuerdos internacionales en materia económica; sin embargo, los más amplios y que otorgan muchas más concesiones son los establecidos con otros países europeos, tal es el caso de la formación del Espacio Único Europeo y las preferencias concedidas a los países de Europa Central y Oriental, como medio de preparación para su futura adhesión.

Otros acuerdos comerciales preferenciales<sup>76</sup> importantes son los suscritos con los países del Mediterráneo Meridional y Oriental (Argelia, Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Palestina, Siria, Turquía, Chipre y Malta), con Australia y Nueva Zelanda y el Convenio de Lomé, con los países de África, el Caribe y el Pacífico (más de 69 países), con un alto grado de cooperación para el desarrollo.

Por lo que respecta a América Latina, el único acuerdo preferencial, a la fecha, establecido entre la Unión Europea y algún país de esta región, es el establecido con México, objeto central de estudio de esta investigación, en vigor a partir 2000 y 2001, y que, después de conocer los suscritos con otros países latinoamericanos, constituye un caso especial en la historia de la relación comercial Unión Europea-Latinoamérica.

---

<sup>76</sup> En el marco de la Unión Europea y su política comercial, un acuerdo comercial no necesariamente es preferencial, la mayor parte de las veces sólo prevén medidas destinadas a desarrollar y diversificar los intercambios a través de la cooperación económica.

**CUADRO 8. ACUERDOS ECONÓMICOS Y DE COOPERACIÓN SUSCRITOS POR LA UNIÓN EUROPEA CON TERCEROS PAÍSES**

PAÍSES CON LOS QUE SE SUSCRIBIÓ	FECHA	TIPO DE ACUERDO
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza	1 de enero de 1994	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se creó el <b>Espacio Económico Europeo</b>, a través del cual se forma un <b>mercado común</b> entre los 15 y 3 de la AELC*.</li> <li>- El acuerdo confiere a los 3 países asociados las 4 libertades del mercado único: libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.</li> <li>- Exige también que los 3 países adopten la mayoría de las políticas de la Unión Europea en materia de fusiones, asistencias estatales, protección al consumidor, mercados de trabajo y medio ambiente.</li> </ul>
Estados Unidos	Diciembre 1995	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Asociación de carácter global</b>, que abarca áreas muy generales</li> <li>- Se establece la "nueva agenda transatlántica":               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomento de la paz y la estabilidad, la democracia y el desarrollo en todo el mundo.</li> <li>• Respuesta a retos globales.</li> <li>• Contribución a la expansión del mercado mundial y las relaciones económicas mediante vínculos a través del Atlántico.</li> </ul> </li> </ul>
Canadá	1990	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Acuerdo de cooperación</b> en el que se establece el compromiso de dotar sus relaciones de una perspectiva a largo plazo.</li> </ul>
Japón	1991	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se crean <b>mecanismos de consulta</b> y se formalizan los aspectos políticos de la relación.</li> <li>- Se firma una <b>Declaración Conjunta</b> en la que se abarca una serie de objetivos en el ámbito político y económico</li> <li>- La Unión Europea presiona fuertemente a Japón por obtener algunas preferencias arancelarias y reducir así su déficit comercial con este país, y crea un marco de consultas que incluye <b>reuniones anuales de los países</b>.</li> </ul>
Países del Mediterráneo Meridional y Oriental: Argelia, Marruecos, Túnez, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Palestina, Siria, Turquía, Chipre y Malta.	Noviembre 1995	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación</b></li> <li>- Sienta las bases para una cooperación política más estrecha y para fomentar el desarrollo de la región mediterránea en áreas de cooperación industrial, fomento de las inversiones directas y creación de redes entre universidades y otras instituciones sociales.</li> <li>- Se fija la creación, para 2010, de una <b>zona de libre comercio</b> entre la Unión Europea y estos 12 países. Actualmente hay preferencias arancelarias y un programa de ayuda financiera y préstamos.</li> </ul>
Turquía	1 de diciembre de 1964	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se ha creado una <b>unión aduanera</b>.</li> <li>- Implica la liberación comercial y la implementación del arancel aduanero común.</li> <li>- La pretensión de Turquía es la adhesión, pero la Unión Europea no la ha aprobado.</li> </ul>

\* Suiza, aun cuando es miembro de la AELC, no ha firmado el Acuerdo del Espacio Económico Europeo.

PAISES CON LOS QUE SE SUSCRIBIÓ	FECHA	TIPO DE ACUERDO
Países de Europa Central y Oriental: Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Bulgaria, Rumanía, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia.	1992	Acuerdos de Asociación denominados "Acuerdos Europeos". Los países son candidatos a la adhesión, confiere en el estatuto de asociados y cubren las relaciones políticas y económicas, incluyendo asistencia financiera.
Rusia y países de la CEI	1994	<b>Acuerdo de Asociación Económica y Cooperación</b> Incluye el diálogo político, la regulación del comercio de combustibles nucleares, liberalización de la inversión de la Unión Europea en Rusia, liberalización de las actividades de los bancos extranjeros en Rusia, entre otros. Se implementa el Programa Tacis, diseñado para ayudar a Rusia a efectuar la transición de una economía centralmente planificada a una economía de mercado, incluye la asistencia en la reestructuración de empresas estatales rusas y en el desarrollo del sector privado, la reforma de la administración pública, el aumento de la eficacia agrícola y el apoyo de las mejoras en la seguridad de las centrales nucleares.
China	1985	<b>Acuerdo de cooperación</b> Prevé un programa de cooperación y desarrollo que también fomenta la democracia y estructuras basadas en el estado de derecho y respecto a los derechos humanos.
Corea	1996	<b>Acuerdo marco de cooperación</b> Fomenta las relaciones más estrechas, el intercambio de información e inversiones beneficios entre ambos. Presta apoyo al desarrollo energético
ASEAN	Desde 1996	<b>Cumbres</b> cada dos años que arrojan una serie de iniciativas incluyen la preparación de un plan de fomento de la inversión Asia-Europa, la creación de un foro empresarial Asia-Europa que prestará apoyo a la investigación y desarrollo conjuntos, y la constitución de una fundación Asia-Europa que se ocupará de promover los intercambios culturales entre los países participantes. Asimismo, los países asiáticos son los principales beneficiarios del sistema de preferencias generalizadas (SPG) de la Unión Europea, que viene funcionando desde 1971 y en virtud del cual las importaciones de los países en desarrollo pueden ingresar en la U.E., ya sea con exención de derechos o con tasas arancelarias reducidas.
Australia y Nueva Zelanda	1991	<b>Acuerdos preferenciales y de cooperación científica y técnica</b> La Unión Europea es el principal socio comercial de Australia y ésta ha logrado importantes concesiones arancelarias en productos agrícolas.
Países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) (incluye 69 países)	1975, renovado en 2000	<b>Convenio de Lomé</b> El 99.5% de las exportaciones a la Unión Europea están libres de impuestos sin que se les exijan concesiones compensatorias.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

PAÍSES CON LOS QUE SE SUSCRIBIÓ	FECHA	TIPO DE ACUERDO
América Latina Chile	1996	- SGP1*
Mercosur	1995	- Concretado recientemente un acuerdo preferencial. - <b>Acuerdo Marco Intra regional de Cooperación Económica y Comercial</b> , con la finalidad de potenciar la cooperación comercial y alcanzar un acuerdo de libre comercio para el año 2010.
México	2000 y 2001	- <b>Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación</b> , que incluye los ámbitos político, cooperación y comercio de mercancías y servicios. Esta última parte constituye un <b>acuerdo de libre comercio</b> . Fue el primer país de América Latina con el que se concretó un acuerdo de este tipo.

Fuente: Información sintetizada de CESSP. El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea. México, CEEESP, 2000, pp. 1-13; Comercio Exterior, consultado en: <http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/es/mv/f11000.htm>. y José Antonio Nieto Solls, op. cit., pp. 148-164.

\* La TARIC, que es la tarifa arancelaria común de la Unión Europea, se divide en 7 columnas, la primera de ellas, "Terceros", establece los aranceles para las mercancías provenientes de los países desarrollados; la segunda, "NO-ES-CH-EE-LI-LV", para Noruega, Islandia, Suiza, Estonia, Letonia y Lituania; la tercera, "Este", para los países del Este de Europa, candidatos a adherirse a la Unión; la siguiente, "Medio", como su nombre lo indica, es aplicable a los países que se sitúan en la cuenca del Mediterráneo (norte de África y Medio Oriente), así como la Islas de Malta y Chipre; la quinta, "ACP", que significa África, Caribe y Pacífico, que se aplica a los países que tienen una estrecha relación comercial, política y cultural con los europeos, ya que, en el pasado, fueron sus colonias sea en África o en el Caribe o en el Pacífico y son signatarios del Convenio de Lomé; la sexta es la que aquí nos referimos, "SGP1", que se aplica en general a los países en vías de desarrollo, entre los que se encuentran todos los latinoamericanos, salvo Haití; y por último, "SGP2", en la que se encuentran los menos desarrollados del mundo, que no hayan sido ex-colonias. Véase al respecto Carlos Morales Troncoso, *Plan de exportación. Lleve sus productos a todo el mundo*. México, Pearson Educación, 2000.



## **2.2 MÉXICO**

### **2.2.1 Su política económica exterior**

De acuerdo con lo señalado en el capítulo anterior, se ha entendido como política económica exterior al conjunto de posiciones, acciones, lineamientos y estrategias que, en el campo económico, llevan a cabo los Estados en sus relaciones con el exterior.

Entramos ahora a un tópico en el que se analiza cómo ha sido la evolución de las relaciones de México en el ámbito económico con el resto del mundo.

Antecedente obligado es mencionar la época de la Segunda Guerra Mundial como el acontecimiento que marca un rumbo en materia de política económica en nuestro país, como en muchos otros del mundo.

Durante ésta, como es lógico, los principales proveedores de productos manufacturados de México, entiéndase Estados Unidos y algunos países de Europa, principalmente, tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial, generando a su vez seria escasez de algunos productos.

Por ello, en México, como muchos otros países menos desarrollados, se propició el inicio y empuje importante de la actividad industrial. Por lo tanto, se comenzaron a crear diversos organismos vinculados a la infraestructura económica y administrativa, tales como grandes empresas paraestatales y organismos como Nacional Financiera y Bancomext (antes IMCE).

A este modelo recién adoptado se le conoció como "sustitución de importaciones", definido como la estrategia en la que el Estado promovió la industrialización, por medio del reemplazo de los bienes comprados en el exterior, el establecimiento de elevados aranceles, cuotas o incluso prohibición a las importaciones de una amplia gama de bienes, con el objeto de propiciar su producción interna. Lo anterior por lo que corresponde a las relaciones con el exterior, y por lo que respecta al ámbito interno, se promovía una política de atracción de ahorro interno y un manejo conservador de las tasas de interés y en el tipo de cambio para atraer capitales.

Hasta aquí, dentro de las políticas gubernamentales no existía el concepto de política económica exterior. La política exterior era aquella que se encargaba de todos los aspectos político-diplomáticos; mientras que lo relativo a las relaciones económicas con el exterior, se encasillaba en el "sector externo de la economía", vinculada a la política económica general del país.<sup>77</sup>

El citado modelo de sustitución de importaciones se prolongó hasta la década de los ochenta, aunque con diferentes nombres y matices, unas veces como "desarrollo estabilizador", otras como "desarrollo compartido", dejó, en principio, altos índices de crecimiento económico, inflación baja, incremento en el empleo, pero con un descuido de sectores fundamentales como la agricultura, por destinar los recursos públicos, en su mayor parte, al sector industrial.

A partir de la década de los setenta, la situación económica comenzó a cambiar, el ritmo de crecimiento económico disminuyó, así también la capacidad para absorber la fuerza de trabajo; mientras que la inflación y el déficit fiscal aumentaron paulatinamente.

En 1977 comienza a implementarse una estrategia que, para el gobierno mexicano, "resolvería todos los problemas" generados: una nueva estrategia basada en las exportaciones de una industria líder, la petrolera.

Como paliativo funcionó, ya que el país empezó a recibir enormes ingresos por este concepto; sin embargo, esta coyuntura no se aprovechó para aliviar los desequilibrios sectoriales y más bien se utilizó como garantía de cuantiosos préstamos externos; lo que generaría, en 1982, la crisis económica más grave hasta esos momentos, una vez que los precios del crudo se desplomaron.

Este colapso económico evidenció el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, por lo que el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, presionado por las circunstancias internas y las presiones externas comenzó a implementar una serie de reformas económicas.

---

<sup>77</sup> Véase Alejandro Chanona Burguete. "Hacia un nuevo sistema de negociaciones internacionales de México", en Lucía Irene Ruiz Sánchez (coord.). *Las negociaciones internacionales México*. UNAM, FCPyS, SRE, 1995, pp. 73-85.

Queda claro que fue la crisis de principios de los ochenta, la que detonó el cambio en la manera en que México se relacionaba con el exterior y le abrió los ojos al gobierno mexicano ante un escenario internacional diferente que le demandaba otro tipo de política exterior, una que se convirtiera en un instrumento efectivo para salir de la crisis y coadyuvadora del desarrollo económico nacional.

Se tuvieron que elaborar toda una serie de estrategias en materia de comercio, finanzas e inversión que formaban parte de un plan económico de emergencia, lo que llevó a la total reorganización de la política exterior, dando paso a un "proceso de sectorización",<sup>78</sup> esto es, la redistribución de las tareas de esta política. Los asuntos económicos empezaron a ser dirigidos exclusivamente por equipos especializados de las dependencias encargadas de lo que se había llamado "sector externo de la economía", es decir, la Secofi –hoy Secretaría de Economía– y la SHCP; mientras que lo político se siguió delegando a la SRE. Tal parece que se ejecutaban dos políticas diferentes hacia el exterior.

Una vez superada la coyuntura emergente, las reformas económicas irían dirigidas a la integración de México en la economía mundial, aspecto que se convertiría en el centro de la política económica exterior a partir de 1983, por lo que se hicieron modificaciones al marco legal de toda la actividad económica. Por ejemplo<sup>79</sup>, en 1984 se puso en marcha el Pronafice (Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior), que planteaba la eliminación de los subsidios a las exportaciones, más no a las importaciones; un año más tarde se implementa un nuevo programa, el Profifex (Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas) para brindar apoyos financieros y técnicos a la producción con fines de exportación; en ese mismo año, se firma un acuerdo que sería un antecedente del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Entendimiento comercial entre México y Estados Unidos sobre

---

<sup>78</sup> Véase al respecto Guadalupe González González. "La política exterior de México (1983-1985): ¿cambio de rumbo o repliegue temporal?", en Humberto Garza Elizondo, et. al. *Fundamentos y prioridades de la política exterior de México*. México, El Colegio de México, 1986, p. 246

<sup>79</sup> Un buen resumen de todas las medidas de ajuste estructural que se llevaron a cabo con motivo de la apertura económica se pueden revisar en Arturo Ortiz Wadgymar. *Introducción al Comercio Exterior de México (¿Proteccionismo o Libremercado?)*. México, Edición Nuestro Tiempo, pp 169-187.

derechos e impuestos compensatorios, que básicamente establecía normas y criterios a los que debían ajustarse los sistemas de exportación mexicanos a fin de no lesionar la economía estadounidense.

En 1986 se da un paso fundamental en este proceso inicial de apertura económica: México se adhiere al GATT, a través de la suscripción del Protocolo de Adhesión, que planteaba, esencialmente, que se trataba de un país en desarrollo, por lo que en teoría, recibiría por parte de los firmantes del acuerdo, un trato favorable y de respeto a sus sectores estratégicos (agricultura, energéticos, automotriz y farmacéutico) durante ocho años. Si después de este tiempo, sus sectores no estaban listos para competir con el exterior, México podría apelar a la cláusula de salvaguardia para restringir en algunos casos sus importaciones, cosa que nunca ocurrió.<sup>80</sup>

Asimismo, todo esto llevó a la adecuación del marco jurídico mexicano a este nuevo modelo, implicando varias reformas a la Constitución Política y a la modificación y creación de nuevas leyes federales. Tal es el caso de la reforma al Artículo 27 constitucional en 1991, con el fin de garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas; la reforma a la Ley Aduanera en 1992; la Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989, con el objetivo de permitir inversión foránea en un 100% en algunos sectores; implementación de programas de modernización industrial, como el Pronamice de 1990; establecimiento del programa de 100 días de fomento a las exportaciones; la creación de la nueva Ley de Comercio Exterior de 1993;<sup>81</sup> se comenzó el proceso de privatización de empresas públicas (en 1982 había 1115, en 1988, 412 y para 1994, 215<sup>82</sup>); la reprivatización de la banca comercial (entre 1991 y 1992 se vendieron 18 bancos y se permitió el establecimiento de nuevos<sup>83</sup>); en 1994 el Banco de México se volvió autónomo, aunque no asumió el control del tipo de cambio, que siguió a cargo de la Secretaría de Hacienda, entre otras medidas.

---

<sup>80</sup> Véase *Ibidem*, p. 178 y 179.

<sup>81</sup> *Ibidem*, p. 181.

<sup>82</sup> Sergio Aguayo Quezada (ed.) *El Almanaque Mexicano*. México, Editorial Grijalbo, 2000, p. 178.

<sup>83</sup> *Idem*.

Ya en la administración salinista, la innovación, al menos en el papel, consistió que en el PND se trasladaron los asuntos de la agenda económica externa al capítulo de la política exterior, tratando de conformar un solo proyecto, aunque manejado, en la práctica, por diferentes sectores de la administración pública.

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari, reiteró desde el comienzo de su administración, que uno de los principales retos del país era asegurar la participación eficiente de México en el mundo.<sup>84</sup>

Con este objetivo como base para lograr el “desarrollo económico” del país se empezaron a revisar una serie de opciones para iniciar la búsqueda de relaciones más estrechas con algún país o región del mundo, siendo la integración económica el medio a través del cual se lograrían estas nuevas relaciones económicas internacionales.

Por supuesto, la opción para lograr esto era Norteamérica; sin embargo, permanecía el discurso de la diversificación económica, por lo que el gobierno salinista intentó un acercamiento hacia los países asiáticos; no obstante, las políticas de estos países no apuntaban hacia la misma dirección, ni estarían dispuestos a firmar acuerdos altamente preferenciales con nuestro país. Lo más que se logró fue la incorporación de México en los foros económicos de la Cuenca del Pacífico; en 1989, al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), en 1991 al Consejo para la Cooperación Económica en el Pacífico (PECC) y, en ese mismo año, manifestó su interés por ingresar al mecanismo de Cooperación Económica en Asia Pacífico (APEC), el foro de cooperación económica más importante de la región, convirtiéndose en miembro en pleno en noviembre de 1993.

Sin duda alguna, la presencia en estos foros asiáticos fue y han sido fundamentales, pero la ambición de esa administración era lograr un acuerdo muy ventajoso en materia de desgravación arancelaria, por lo que la opción era ahora, sin duda alguna, mirar hacia Europa; no obstante, en esos momentos la atención de la Unión Europea estaba puesta en los países en transición de Europa Central y Oriental.

---

<sup>84</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 México, Poder Ejecutivo Federal, 1989, p. 12

Estos rechazos llevaron a los "líderes mexicanos a buscar una estrategia de vínculos más cercanos a los Estados Unidos, asegurando así una interdependencia más grande"<sup>85</sup> y dejando atrás esa lucha por retener un fuerte sentido de identidad en contra de su vecino del norte, para convertirlo ahora en su socio.

Así, el 1 de enero de 1994, entró en vigor el TLCAN, hecho que consolida esta nueva política económica externa.<sup>86</sup>

En el PND de Ernesto Zedillo se repite la idea de establecer en un solo proyecto los aspectos políticos y económicos de las relaciones con el exterior, para lo cual vincula el concepto de soberanía, esto es, la libertad e independencia de decisión con la necesidad de aprovechar las relaciones externas, para favorecer el desarrollo económico.

Durante dicha administración, se confirmó que todas las reformas a la política económica hechas en la administración anterior y la firma del TLCAN, habían institucionalizado el nuevo modelo económico y que no había marcha atrás. De hecho, en su plan de gobierno afirmaba que "Las naciones de América del Norte son nuestros principales socios económicos [...]; en lo económico, deberemos asegurar la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la capacidad del Estado mexicano para fijar los términos de la actividad económica pública y privada, nacional y extranjera, en nuestro territorio[...]".<sup>87</sup>

No obstante esta reafirmación de continuar con esta política de integración hacia el norte, también aparecía en el discurso y en los lineamientos oficiales de la política exterior la necesidad de una estrategia de diversificación de "frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional".<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> Roderic Ai Camp. *Politics in Mexico. The decline of authoritarianism*. United States of America, Oxford University Press, p. 206.

<sup>86</sup> Es importante señalar que México ya había firmado un acuerdo con Chile en 1992, pero éste sólo era de complementación económica, el cual era limitado y sólo implicaba una serie de concesiones aduaneras

<sup>87</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México, Poder Ejecutivo Federal, 1995, pp. 10-11

<sup>88</sup> *Ibíd.*, p. 13

En este contexto, la primera opción que mostraba para lograrlo era España y, en un ámbito más amplio, señalaba: "seguiremos propiciando consultas políticas y encuentros entre nuestras sociedades para intensificar los intercambios en el marco de un acuerdo amplio con la Unión Europea [...] [b]uscaremos establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea que garantice una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial. Se dará prioridad a alcanzar un tratado de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos favorables de cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales"<sup>89</sup>.

Es aquí donde están los cimientos de la búsqueda de Zedillo por lograr este acuerdo amplio con la Unión Europea, ya que, como se verá en el siguiente subcapítulo, los logrados hasta ese entonces, sólo eran acuerdos de cooperación, no preferenciales (véase Cuadro 7) y, además, el éxito de la administración anterior había sido lograr un amplio acuerdo con Estados Unidos y Canadá, por lo que ahora, el éxito de la política exterior, en materia económica, de su sexenio, podría estar en lograrlo con el bloque europeo.

El sexenio 1994-2000, como se detallará en el siguiente inciso, se caracterizó por *convertir los acuerdos comerciales en el instrumento central de la política económica exterior*, en el afán de conseguir dicha diversificación económica, convirtiendo a México en uno de los países con más acuerdos de este tipo, pero no precisamente en la nación con el comercio exterior más diverso.

Ahora bien, en lo que va del gobierno de Vicente Fox, a pesar del cambio del partido en el poder, una vez más se reafirmó que la apertura económica estaba institucionalizada.

El Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006 señala que una prioridad de la política exterior mexicana es el fortalecimiento de los vínculos multilaterales y bilaterales, dentro de los que América Latina y el Caribe ocupan la posición número uno "por razones de identidad cultural, proximidad geográfica, raíces históricas comunes, complementariedad económica y aspiraciones compartidas de

---

<sup>89</sup> Idem.

desarrollo e integración"; fortalecer los esquemas de concertación y el diálogo político con Centroamérica (resaltando en el aspecto económico, el Plan Puebla-Panamá) y Sudamérica, resaltando el Grupo de Tres.

Por lo que se refiere a las relaciones con Europa, señala que "tras la firma de los acuerdos de comercio con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, México buscará fortalecer las relaciones económicas y comerciales, a fin de diversificar nuestros mercados internacionales, así como las fuentes de inversión extranjera [... *asimismo,*] la región Asia-Pacífico representa un área de enorme potencial para México en lo económico, por lo que es necesario intensificar y ampliar los vínculos con los países de esa zona [...]"<sup>90</sup>

Respecto de la integración con América del Norte, la política económica exterior delineada en el PND 2000-2006 señala que la prioridad con esta región está en el sector energético y que "se debe fortalecer la cooperación internacional para concretar acuerdos trilaterales energéticos con América del Norte en 2002, así como con los socios del Plan Puebla-Panamá, a fin de integrar mercados energéticos regionales que faciliten el intercambio de energía eléctrica e hidrocarburos, y contribuyan al desarrollo económico del país".<sup>91</sup>

Un punto que sobresale desde el triunfo de Fox como presidente de la República es la exaltación de dos principios fundamentales que se han colocado en la escena internacional como esenciales en cualquier país que actualmente se quiera colocar entre los países beneficiados por los grandes capitales: la defensa de la democracia y los derechos humanos. Así, aprovechando la elección democrática y transparente que se llevó a cabo el 2 de julio de 2000, presenciada por todo el mundo, el actual gobierno ha aprovechado tal "bono democrático" para pararse en los foros económicos y políticos más importantes del mundo, como el líder que puede cambiar la imagen del México en el exterior.

---

<sup>90</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006. México, Poder Ejecutivo Federal, 2001, p. 62.

<sup>91</sup> *Ibidem*, p. 113.





Entonces, podemos afirmar que la política económica exterior adoptada por nuestro país desde hace casi 20 años ha ido profundizándose en dos vertientes principales: por un lado, la integración hacia América del Norte, que, a reserva de la situación política por la que atraviesa Estados Unidos, persiste dentro la política del actual gobierno; y, por otro lado, la persistente idea de la diversificación económica, a través de la suscripción de una gran cantidad de acuerdos comerciales con diferentes países y regiones.

Tal parece que son dos procesos paralelos "a dos velocidades", una que avanza, si bien no a pasos agigantados, sí de manera constante;<sup>92</sup> y, el otro, a paso muy lento, caminando, tal vez, sólo en la creación de instrumentos que no funcionan o no se están aprovechando debidamente.

En resumen, tenemos que el Estado mexicano cuenta hoy con una política externa que ha incorporado paulatinamente en un solo proyecto los asuntos económicos y los políticos; sin embargo, no ha logrado la mejor coordinación de las instancias que desempeñan las diferentes tareas. Lo anterior es aún un reto pendiente de resolver urgentemente, ya que ésta se convierte en una debilidad de todo el país ante las negociaciones internacionales.

A continuación se detallan algunos aspectos de los instrumentos antes mencionados hasta ahora implementados con diferentes regiones y países del mundo.

### **2.2.2 Sus acuerdos comerciales**

Como ya se ha mencionado a partir de la firma del TLCAN y ya durante el gobierno de Ernesto Zedillo se dio el "boom" de la suscripción de acuerdos comerciales con diversos países y regiones, los cuales se convertirían en el instrumento más importante de la política de comercio exterior del país.

---

<sup>92</sup> No obstante los múltiples problemas económicos en varios sectores de la economía nacional generados a raíz de la firma del TLCAN y otros más surgidos a partir del 11 de septiembre de 2001, que ha desviado la atención estadounidense hacia otras prioridades.

Actualmente están en vigor 11 acuerdos comerciales, lo que significa tener dichos acuerdos comerciales con 32 países, convirtiéndonos en una de las naciones con más tratados de este tipo.

A continuación se explicará muy sintéticamente de cada uno de los acuerdos suscritos por México<sup>93</sup> (para algunas cifras sobre la relación de México con estos países y regiones, véase el análisis cuantitativo presentado en el siguiente capítulo).

### **1. *Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos.***

El primer acuerdo firmado por México fue el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile en 1992. A partir de entonces, el comercio bilateral se sextuplicó, por lo que se decidió ampliarlo, incorporando nuevas disciplinas y profundizando las ya existentes.

El resultado de ello es un Tratado de Libre Comercio similar al firmado con Estados Unidos y Canadá que entró en vigor el 1 de agosto de 1999.

Incluye los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, inversión y propiedad intelectual.

### **2. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)***

Suscrito el 1 de enero de 1994, es el primer acuerdo en su tipo firmado por México, tras la implementación del nuevo modelo económico.

Con su entrada en vigor, México se ha convertido en el segundo socio comercial de Estados Unidos (después de Canadá) y el tercero de Canadá (después de Estados Unidos y Japón).

Muchos debates han surgido a raíz de su firma, posiciones a favor y otras en contra, lo que es cierto es que día tras día vemos sectores afectados por el TLCAN, pero no sólo por su existencia misma. Indudablemente, no se han implementado las políticas económicas adecuadas que les permitan hacer frente a la situación. No obstante, lo que también es cierto, es que

---

<sup>93</sup> Toda la información aquí mostrada fue proporcionado por la Secretaría de Economía.

el comercio trilateral aumentó considerablemente, sobre todo el de México-Estados Unidos, registrando un crecimiento del 248.5% de 1994 a 2001.

Los temas del acuerdo son: comercio de bienes y servicios, inversión y propiedad intelectual.

**3. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (G-3)**

Entró en vigor el 1 de enero de 1995 y no sólo funciona a través de los mecanismos creados por el propio tratado, sino también a través de los comités creados en el marco del Grupo de los Tres.

Los intercambios también se han visto incrementados entre los tres países. Con Venezuela el comercio total se incrementó un 130% en el período 1995-2001 y con Colombia en un 70.8% respecto del mismo lapso.

Es un acuerdo importante y estratégico, ya que son los tres países petroleros de América Latina.

Los temas que abarca son los mismos que en los casos anteriores.

**4. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica**

También entró en vigor el 1 de enero de 1995.

Costa Rica es el segundo socio comercial de México en Centroamérica, después de Guatemala. El intercambio de bienes se incrementó en un 276% en el período de 1995 a 2001.

Los temas que abarca son los mismos que en los casos anteriores.

**5. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia**

Entró en vigor el 1 de enero de 1995.

Los volúmenes de intercambio entre los dos países es el más pequeño de todos los que registra México con las naciones que tiene acuerdos suscritos. No obstante, nuestro país logró incrementar sus exportaciones a este país en un 32.3% de 1995 a 2001.

Los ámbitos de acción son los mismos que en los tratados señalados anteriormente.

Es importante mencionar que a raíz de estos incrementos, Bolivia ha manifestado que algunos de sus sectores han sido afectados por México y que, incluso, contemplaría la posibilidad de renunciar a éste.

**6. *Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua***

Entró en vigor el 1 de julio de 1998 y fue el segundo acuerdo suscrito con un país de Centroamérica. En tan sólo dos años, ya se registraba un incremento en los intercambios del 55.6%.

Los ámbitos de acción son los mismos que en los tratados señalados anteriormente.

**7. *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel***

Desde 1997 se comenzó a negociar, entrando en vigor el 1 de julio de 2000.

Había varios factores importantes para la búsqueda de este tratado, entre los que está el hecho de que Israel, como México, cuentan con acuerdos de este tipo con Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea.

A México, en particular, le interesaba un acuerdo con Israel para tener acceso preferencial a sus productos tecnológicos agroindustriales. De hecho, hoy en día, más del 30% de nuestras importaciones originarias de este país, pertenecen a este sector.

Este tratado es un poco más limitado que los anteriores, ya que sólo incluye comercio de bienes y todos los tópicos relacionados con éste.

**8. *Acuerdo de Complementación Económica No. 5 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay***

Entró en vigor el 1 de marzo de 2001 y está conformado por una serie de protocolos.

Este acuerdo estará vigente sólo mientras se termina de negociar y entra en vigor el acuerdo con el Mercosur, por lo que su existencia sólo es estratégica, esto es, sólo es como una puerta de entrada al mercado sudamericano.

Este acuerdo es sólo de complementación económica, por lo que su alcance es mucho más limitado, ya que no implica liberalización comercial, sólo el otorgamiento de ciertas preferencias arancelarias.

**9. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)**

Entró en vigor el 15 de marzo de 2001 y abarca los mismos rubros que el TLCAN.

México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25% (944.1 mdd)<sup>94</sup> de las exportaciones mexicanas a la región latinoamericana. En 1999, éstas fueron comparables a la suma de nuestras exportaciones a Brasil, Argentina y Chile.

**10. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)**

Entró en vigor el 1 de julio de 2001. Fue elaborado a semejanza del acuerdo con la Unión Europea, aunque en su estructura es totalmente diferente. Engloba varios acuerdos en materia agrícola, que por ser sectores estratégicos fueron tratados por separado.

Incluye los temas de comercio de bienes y servicio, inversión y propiedad intelectual. El comercio de México con estos países es realmente pequeño; no obstante, se ha firmado éste como un complemento a la relación comercial con el continente europeo.

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

Este es el acuerdo que nos ocupa a lo largo de esta investigación, por lo que se detallará en el Capítulo 4.

---

<sup>94</sup> <http://www.economia-snci.gob.mx/difusion.html>.

Sólo mencionaremos que los ámbitos que abarca son: diálogo político (incluye una cláusula democrática), cooperación económica en 29 rubros, comercio de bienes y servicios, inversión y propiedad intelectual.

Es importante señalar que además, México ha contraído compromisos económicos y comerciales, así como concesiones, en el ámbito multilateral, como son la Organización Mundial de Comercio (OMC); los foros regionales de la Cuenca del Pacífico, dentro de los que resalta el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico; en América Latina, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), dentro del que se discuten temas muy variados que se incorporan posteriormente a la agenda.

De todo lo anterior, podemos concluir que encontramos básicamente cuatro tipos de acuerdos suscritos por México, cuya identificación se muestra a continuación.

**CUADRO 9. TIPOS DE ACUERDOS O TRATADOS SUSCRITOS POR MÉXICO**

TIPO DE ACUERDO/TRATADO	DEFINICIÓN	EJEMPLO
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	Es el conjunto de reglas y disposiciones que rigen la relación entre los países, siendo su característica principal la liberalización paulatina de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de bienes y servicios. La mayor parte de las veces incluye también la libre circulación de capitales, esto es, la inversión, las compras del sector público y la propiedad intelectual.	TLCAN, Costa Rica, Bolivia, G-3, Nicaragua, Chile (1999), Israel (aunque sólo incluye el comercio de bienes, pero sí implica liberalización comercial), Triángulo del Norte, AELC
ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA	Es el conjunto de disposiciones referentes al trato preferencial que se otorgan los países, pero sin establecer plazos de desgravación arancelaria. Puede incluir comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual, pero en estos términos descritos.	Uruguay, Chile (1992), ALADI
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, POLÍTICA Y DE COOPERACIÓN	Es una amplia gama de disposiciones y reglas con tres características esenciales: a) involucra aspectos políticos b) ofrece un marco de cooperación en diversos sectores de la vida económica y social c) incluye todos los aspectos de un tratado de libre comercio	El único de este tipo es el suscrito con la Unión Europea
ACUERDOS DE ADHESIÓN A FOROS REGIONALES Y ORGANISMOS MULTILATERALES	Es la aceptación por parte de México de un conjunto de reglas generales en el ámbito del foro u organismo. Asimismo, implica la participación en una serie de foros y conferencias periódicas en donde se llega a acuerdos que forman parte de la agenda multilateral.	OMC, APEC, OCDE

Fuente: Elaborado por la que suscribe la investigación

A continuación se presenta un cuadro que resume los aspectos principales de cada uno de los acuerdos de que México es parte.

## CUADRO 10. ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR MÉXICO

PAISES	CHILE	ESTADOS UNIDOS Y CANADA	COLOMBIA Y VENEZUELA	COSTA RICA	BOLIVIA
FECHA	1992 y 1 de agosto de 1989	1 de enero de 1984	1 de enero de 1985	1 de enero de 1985	1 de enero de 1985
TIPO DE ACUERDO	ACE (1992), TLC (1989)	TLC	TLC	TLC	TLC
TEMAS CONTENIDOS	<p><b>PRIMERA PARTE: ASPECTOS GERALES.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disposiciones iniciales</li> <li>2. Definiciones generales</li> </ol> <p><b>SEGUNDA PARTE: COMERCIO DE BIENES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</li> <li>4. Reglas de origen</li> <li>5. Procedimientos aduaneros</li> <li>6. Medidas de salvaguardia</li> </ol> <p><b>TERCERA PARTE: NORMAS TÉCNICAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Medidas sanitarias y fitosanitarias</li> <li>8. Medidas relativas a normalización</li> </ol> <p><b>CUARTA PARTE: INVERSIÓN, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>9. Inversión</li> <li>10. Comercio transfronterizo de servicios</li> <li>11. Servicios de transporte aéreo</li> <li>12. Telecomunicaciones</li> <li>13. Entrada temporal de personas de negocios monopólicas y empresas de Estado</li> <li>14. Política en materia de competencia</li> </ol> <p><b>QUINTA PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>15. Propiedad intelectual</li> </ol> <p><b>SEXTA PARTE: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>16. Transparencia</li> <li>17. Administración del Tratado</li> <li>18. Solución de controversias</li> <li>19. Excepciones</li> <li>20. Disposiciones finales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>I. Disposiciones iniciales</li> <li>II. Definiciones generales</li> <li>III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</li> <li>IV. Sector automotor</li> <li>V. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zootenitarias</li> <li>VI. Reglas de origen</li> <li>VII. Procedimientos aduaneros</li> <li>VIII. Salvaguardias</li> <li>IX. Prácticas comerciales de comercio internacional</li> <li>X. Principios generales sobre el comercio de servicios</li> <li>XI. Telecomunicaciones</li> <li>XII. Servicios financieros</li> <li>XIII. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XIV. Normas técnicas</li> <li>XV. Política en materia de empresas del Estado</li> <li>XVI. Inversión</li> <li>XVII. Propiedad intelectual</li> <li>XVIII. Excepciones</li> <li>XIX. Disposiciones finales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>I. Disposiciones iniciales</li> <li>II. Definiciones generales</li> <li>III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</li> <li>IV. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zootenitarias</li> <li>V. Reglas de origen</li> <li>VI. Procedimientos aduaneros</li> <li>VII. Medidas de salvaguardia</li> <li>VIII. Disposiciones en materia de cuotas compensatorias</li> <li>IX. Principios generales sobre el comercio de servicios</li> <li>X. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XI. Servicios financieros</li> <li>XII. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XIII. Servicios financieros</li> <li>XIV. Medidas de normalización</li> <li>XV. Inversión</li> <li>XVI. Propiedad intelectual</li> <li>XVII. Excepciones</li> <li>XVIII. Disposiciones finales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>I. Disposiciones iniciales</li> <li>II. Definiciones generales</li> <li>III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</li> <li>IV. Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zootenitarias</li> <li>V. Reglas de origen</li> <li>VI. Procedimientos aduaneros</li> <li>VII. Medidas de salvaguardia</li> <li>VIII. Disposiciones en materia de cuotas compensatorias</li> <li>IX. Principios generales sobre el comercio de servicios</li> <li>X. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XI. Servicios financieros</li> <li>XII. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XIII. Servicios financieros</li> <li>XIV. Medidas de normalización</li> <li>XV. Inversión</li> <li>XVI. Propiedad intelectual</li> <li>XVII. Excepciones</li> <li>XVIII. Disposiciones finales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>I. Disposiciones iniciales</li> <li>II. Definiciones generales</li> <li>III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</li> <li>IV. Agricultura y medidas zootenitarias y fitosanitarias</li> <li>V. Reglas de origen</li> <li>VI. Procedimientos aduaneros</li> <li>VII. Medidas de salvaguardia</li> <li>VIII. Prácticas comerciales</li> </ol> <p><b>TERCERA PARTE: COMERCIO DE SERVICIOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>IX. Principios generales sobre el comercio de servicios</li> <li>X. Telecomunicaciones</li> <li>XI. Entrada temporal de personas de negocios</li> <li>XII. Servicios financieros</li> </ol> <p><b>CUARTA PARTE: BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XIII. Medidas de normalización</li> <li>XIV. Inversión</li> <li>XV. Propiedad intelectual</li> <li>XVI. Excepciones</li> <li>XVII. Disposiciones finales</li> </ol> <p><b>QUINTA PARTE: COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XVIII. Compras del sector público</li> <li>XIX. Inversión</li> <li>XX. Transparencia</li> <li>XXI. Excepciones</li> <li>XXII. Disposiciones finales</li> </ol> <p><b>SEXTA PARTE: INVERSIÓN</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XXIII. Inversión</li> </ol> <p><b>SEPTIMA PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XXIV. Propiedad intelectual</li> <li>XXV. Excepciones</li> <li>XXVI. Disposiciones finales</li> </ol> <p><b>OCTAVA PARTE: DISP. ADMIVAS.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XXVII. Transparencia</li> <li>XXVIII. Administración del Tratado</li> <li>XXIX. Disposiciones finales</li> </ol> <p><b>NOVENA PARTE: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XXX. Solución de controversias</li> <li>XXXI. Excepciones</li> <li>XXXII. Disposiciones finales</li> </ol> <p><b>DÉCIMA PARTE: OTRAS DISPOSICIONES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>XXXIII. Excepciones</li> <li>XXXIV. Disposiciones finales</li> </ol>

PAISES	NICARAGUA	ISRAEL	URUGUAY	TRIÁNGULO DEL NORTE: GUATEMALA, HONDURAS EL SALVADOR	ISLANDIA, LIECHTENSTEIN, NORUEGA Y SUJZA	UNIÓN EUROPEA (15 países)
FECHA	1 de julio de 1999	1 de julio de 2000	1 de marzo de 2001 (será sustituido cuando se suscriba el acuerdo con Mercosur)	15 de marzo de 2001	1 de julio de 2001	1 de julio de 2000 (Comercio de bienes, diálogo político y cooperación) 1 de marzo de 2001 (Comercio de servicios, propiedad intelectual, normativas de capital y pagos)
TIPO DE ACUERDO	TLC	TLC	ACE	TLC	TLC	Asociación Económica, Política y Cooperación
TEMAS CONTENIDOS	<p><b>PRIMERA PARTE: ASPECTOS GENERALES</b></p> <p>I. Disposiciones Iniciales</p> <p>II. Definiciones Generales</p> <p><b>SEGUNDA PARTE: COMERCIO DE BIENES</b></p> <p>III. Salvaguardas</p> <p>III. Trato Nacional y Acceso de Comercio</p> <p>IV. Sector Agropecuario</p> <p>V. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</p> <p>VI. Reglas de Origen</p> <p>VII. Procedimientos Aduaneros</p> <p>VIII. Prácticas Desleales de Comercio Internacional</p> <p><b>TERCERA PARTE: COMERCIO DE SERVICIOS</b></p> <p>X. Principios Generales Sobre el Comercio de Servicios</p> <p>XI. Telecomunicaciones</p> <p>XII. Entrada Temporal de Personas de Negocios</p> <p>XIII. Servicios Financieros</p> <p><b>CUARTA PARTE: BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO</b></p> <p>XIV. Medidas Relativas a la Normalización</p> <p><b>QUINTA PARTE: COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO</b></p> <p>XV. Compras del Sector Público</p> <p><b>SEXTA PARTE: INVERSIÓN</b></p> <p>XVI. Inversión</p> <p><b>SEPTIMA PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL</b></p> <p>XVII. Propiedad Intelectual</p> <p>XVIII. Transparencia</p> <p><b>NOVENA PARTE: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS</b></p> <p>XX. Solución de Controversias</p> <p><b>DÉCIMA PARTE: OTRAS DISPOSICIONES</b></p> <p>XXI. Excepciones</p> <p>XXII. Disposiciones Finales</p>	<p>PROTOCOLO</p> <p>Regimen de solución de controversias</p> <p>I. Objetivos y disposiciones iniciales del Acuerdo</p> <p>II. Prevenciones de emergencia</p> <p>III. Disposiciones comerciales</p> <p>IV. Régimen de origen y procedimientos avanzados para el control y verificación del origen de las mercancías</p> <p>V. Cláusulas de salvaguarda</p> <p>VI. Prácticas desleales de comercio</p> <p>VII. Tratamientos diferenciales</p> <p>VIII. Reciprocidad</p> <p>IX. Peligro (salva que no se incluye en el Acuerdo)</p> <p>X. Cooperación económica</p> <p>XI. Normas técnicas, reglamentos</p> <p>XII. Evaluación de la contornidad</p> <p>XIII. Medidas sanitarias y fitosanitarias</p> <p>XIV. Compras gubernamentales</p> <p>XV. Inversión (salva que no se incluye en el Acuerdo)</p> <p>XVI. Propiedad intelectual</p> <p>XVII. Servicios</p> <p>XVIII. Convergencia</p> <p>XIX. Vigencia</p> <p>XX. Revisión del acuerdo</p> <p>XXI. Adhesión</p> <p>XXII. Denuncia</p> <p>XXIII. Excepciones</p> <p>XXIV. Disposiciones transitorias</p>	<p>I. Disposiciones generales</p> <p>II. Reglas de origen</p> <p>III. Procedimientos aduaneros</p> <p>IV. Medidas de emergencia</p> <p>V. Compras del sector público</p> <p>VI. Derechos y obligaciones de la OMC</p> <p>VIII. Políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del estado</p> <p>IX. Publicación, notificación y administración de leyes</p> <p>X. Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias</p> <p>XI. Excepciones</p> <p>XII. Disposiciones finales</p>	<p>I. Disposiciones Iniciales</p> <p>II. Definiciones Generales</p> <p>III. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado</p> <p>IV. Sector Agropecuario</p> <p>V. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</p> <p>VI. Reglas de Origen</p> <p>VII. Procedimientos Aduaneros para el Manejo del Origen de las Mercancías</p> <p>VIII. Prácticas Desleales de Comercio Internacional</p> <p>IX. Comercio Transfronterizo de Servicios</p> <p>XI. Servicios Financieros</p> <p>XII. Telecomunicaciones</p> <p>XIII. Entrada Temporal de Personas de Negocios</p> <p>XIV. Medidas Relativas a la Normalización</p> <p>XV. Administración del Trabajo</p> <p>XVI. Solución de Controversias</p> <p>XVII. Excepciones</p> <p>XVIII. Disposiciones Finales</p>	<p>I. Disposiciones generales</p> <p>II. Comercio de bienes</p> <p>III. Servicios e inversión</p> <p>IV. Comercio de servicios</p> <p>V. Transporte marítimo</p> <p>VI. Servicios financieros</p> <p>VII. Excepciones generales</p> <p>VIII. Inversión</p> <p>IX. Dificultades de balanza de pagos</p> <p>X. Competencia</p> <p>XI. Compras del sector público</p> <p>XII. Propiedad intelectual</p> <p>XIII. Disposiciones institucionales</p> <p>XIV. Solución de controversias</p> <p>XV. Disposiciones finales</p> <p>(Posteriormente incluye los anexos, 5 declaraciones conjuntas, un entendimiento, un acta final y tres acuerdos individuales sobre agricultura con Islandia, Noruega y Suiza)</p>	<p>I. Naturaliza y ámbito de aplicación</p> <p>II. Diálogo político</p> <p>III. Comercio</p> <p>IV. Movimientos de capital y pagos</p> <p>V. Contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio</p> <p>VI. Cooperación</p> <p>VII. Marco institucional</p> <p>VIII. Disposiciones finales</p> <p><b>PARTE I. DECISIÓN REFERIDA AL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONOMICA, CONCERTACIÓN POLITICA Y COOPERACION</b></p> <p>I. Disposiciones generales</p> <p>II. Comercio de servicios</p> <p>III. Inversión y pagos relacionados</p> <p>IV. Propiedad intelectual</p> <p>V. Solución de controversias</p> <p>VI. Obligaciones específicas del comercio y cuestiones relacionadas con el comercio</p> <p>VII. Disposiciones finales</p> <p><b>PARTE II. DECISIÓN 2200W DEL CONSEJO CONJUNTO COMUNIDAD EUROPEA-MÉXICO</b></p> <p>I. Disposiciones generales</p> <p>II. Libre circulación de bienes</p> <p>III. Compras del sector público</p> <p>IV. Competencia</p> <p>V. Mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual</p> <p>VI. Solución de controversias</p> <p>VII. Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio</p> <p>VIII. Disposiciones finales</p>

Fuente: Elaborado con información de todos los acuerdos comerciales, obtenida en la Secretaría de Economía.



Derivado de los cuadros 9 y 10, podemos apreciar que hay una gran similitud entre el TLCAN y los demás acuerdos suscritos por México, salvo diferencias, en algunos casos, en el orden de los rubros o la manera de presentarlos en partes, capítulos, secciones, etc.

Asimismo, la mayor parte de ellos persiguen la conformación de una zona de libre comercio, con excepción del suscrito con Uruguay, el cual es un Acuerdo de Complementación Económica, que sólo conforma un área de preferencias arancelarias, pero que se convertirá en un tratado de libre comercio en cuanto se concrete la negociación con el Mercosur.

Sin embargo, si observamos el acuerdo establecido con la Unión Europea, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, presenta características, tanto en estructura como en los contenidos generales, notablemente diferentes.

Lo anterior nos lleva a afirmar, sin entrar en detalle en estos momentos, pues es materia del cuarto capítulo de esta investigación, que este acuerdo es diferente a todos los suscritos por las partes, por lo que es de vital importancia identificar los motivos e intereses que llevaron a cada uno de los signatarios a suscribirlo.

No obstante, se ha considerado importante, antes de examinar los intereses de cada uno (Capítulo 4) analizar la evolución histórica de sus relaciones que nos lleve a discernir la importancia de que a lo largo del tiempo ha tenido el uno para el otro.

## **CAPÍTULO 3**

### **DIAGNÓSTICO DE LA RELACIÓN MÉXICO – UNIÓN EUROPEA**

#### **3.1. SÍNTESIS HISTÓRICA DE LA RELACIÓN**

Abordar los antecedentes históricos de la relación de México con el viejo continente nos implicaría remontar el análisis a la Conquista misma y señalarla como el acontecimiento que uniría estrechamente a México y América Latina, en general, con Europa, específicamente con España.

No obstante, muchos siglos han pasado de ello y, por tanto, las circunstancias y los contextos también lo han hecho. Asimismo, la vecindad geográfica de México con Estados Unidos ha sido determinante en el establecimiento de las relaciones con Europa y con cualquier otro país región.

Por lo anterior, la siguiente breve síntesis histórica no pretende remontarse siglos atrás, por el contrario, tiene el propósito de establecer los antecedentes de la relación de México con la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea, como ente unificado, lo cual nos ubica a mediados del siglo XX.

Efectivamente, es en 1960 que, a iniciativa del entonces presidente Adolfo López Mateos, quien promovió un impulso de diversificación que contemplaba varias visitas a Europa con el fin de llevar a cabo acercamientos entre México y la CEE, se logró establecer la Misión de México ante este bloque, en Bruselas.

Este hecho no significó una relación más estrecha entre ambos, ni mucho menos diversificó las relaciones exteriores de México.

Posteriormente, en un intento más por posicionarse como un actor internacional importante para la CEE, a inicios de la década de los setenta, los países latinoamericanos propusieron el establecimiento de una "cooperación sistemática" con la Comunidad, comenzando a realizar reuniones anuales en Bruselas entre un grupo de embajadores latinoamericanos, llamado GRULA,<sup>95</sup> los representantes permanentes ante la Comunidad y la Comisión Europea.

El tópico principal de estas reuniones era la adopción de una declaración común en donde se remarcará la importancia de la relación entre las partes y lograr mayores beneficios comerciales y de cooperación por parte de la CEE para Latinoamérica.

En este contexto de acercamiento, en 1975, se da el verdadero comienzo de las relaciones institucionales, a través de la firma del "Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea", en Luxemburgo, el cual promovía una cooperación comercial y económica en diversos sectores de interés, dándole la CEE a México el trato de la "Nación Más Favorecida".<sup>96</sup>

Los resultados inmediatos de este acuerdo se apreciaron en el aumento del comercio entre las partes: las exportaciones mexicanas a la CEE pasaron de 281 millones de dólares (mdd) en 1975 a 2,378 mdd en 1980, y las exportaciones comunitarias a México pasaron de 1,152 mdd en 1975 a 2,643 mdd en 1980<sup>97</sup>; sin embargo, la balanza comercial seguía siendo deficitaria para México.

Durante los primeros años de la década de los ochenta, la relación se estancó e incluso, las reuniones anuales que se venían teniendo en el marco del GRULA, se suspendieron, entre otras cosas, como consecuencia de la crisis de las Malvinas en la cual la CEE se mostró probritánica y antiargentina.

---

<sup>95</sup> Véase Ramón Tamames *La Unión Europea*, op. cit., p. 709-710.

<sup>96</sup> Esto quiere decir que la CEE le otorgaba a México el mismo trato que a los países firmantes del GATT.

<sup>97</sup> José Antonio Sanahuja. "México y la Unión Europea: ¿Hacia un nuevo modelo de relación?", en Rosa Ma. Piñón Anillón (coord.). *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998, p. 328.

Estos acontecimientos pusieron fin al GRULA y a este tipo de reuniones y, aun cuando se reanudaron posteriormente, éstas se llevaron a cabo de manera más informal.

Por lo que corresponde concretamente a México, en 1983, se dio un espacio común, en donde éste y la CEE compartieron un punto de encuentro: el Grupo Contadora (México, Panamá, Venezuela y Colombia), a favor de soluciones pacíficas en Centroamérica, "fundadas en la no injerencia, el desarme, el pluralismo político, el respeto de los derechos humanos y el desarrollo económico y social".<sup>98</sup>

Sin embargo, más allá de estos resultados y acercamientos políticos, no se logró la tan buscada diversificación económica, pues el comercio con Estados Unidos continuó teniendo el mayor peso dentro del comercio total de México.

Ya entrados en la década de los noventa, como ya se mencionó anteriormente, se da un giro a la política exterior mexicana, buscando insertarse en las nuevas tendencias de la economía mundial, a través de la incorporación a procesos de integración regional, pero sin abandonar, al menos en el discurso, la búsqueda de la anhelada diversificación económica.

Dentro de esta búsqueda, a la relación con la Unión Europea se le da un nuevo impulso con la firma del "Acuerdo Marco de Cooperación", firmado el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo, renovando el firmado en 1975 y por medio del cual ambas partes se comprometieron a incrementar su cooperación en áreas de comercio, inversiones, industria, finanzas, tecnologías y ciencias.

Este acuerdo fue denominado de "tercera generación" por el énfasis que pone en los mecanismos de promoción y cooperación empresarial, destinados a fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y a estimular la transferencia tecnológica entre las empresas europeas y mexicanas.

Lo anterior permitió la realización de eventos y encuentros empresariales, a través de diversos programas como el Programa Plurianual de Encuentros Empresariales, la creación de tres centros de asesoría empresarial y de

---

<sup>98</sup> Ramón Tamames. *La Unión Europea*, op. cit., p. 712.

promoción de negocios Europa-México (Eurocentros Nafin, Bancomext y Canacintra), entre otros mecanismos.<sup>99</sup>

No obstante, este acuerdo seguía siendo no preferencial, debido a que no preveían la creación de una situación privilegiada entre ambas partes en materia comercial (arancelaria), ni de un marco jurídico para la protección y el fomento de las inversiones.

Tanto en el primer acuerdo como en el segundo, las partes se limitaban a reconocerse mutuamente el rango de Nación Más Favorecida dentro del marco del GATT, por lo tanto, sus alcances eran muy limitados.

Por ello, a partir de 1995, se empiezan a hacer diversas declaraciones entre las partes, en las que se manifiesta el interés de dotar de una nueva dimensión a la relación. Esto está plasmado en la Declaración Conjunta Solemne, del 2 de mayo de 1995, en la que ya se manifestaba el interés de llegar a una liberalización progresiva y recíproca del comercio, en el marco de la OMC.

Es aquí, donde comienza todo el proceso de negociación (véase el Capítulo 4) que daría lugar al nuevo marco institucional que hoy rige la relación entre ambos y que, en materia de acuerdos, representa un cambio radical.

A continuación se presenta un análisis de estadísticas e indicadores que nos situarán mejor en la perspectiva de la relación.

---

<sup>99</sup> "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre la Unión Europea y México", en Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1. No. 1, 1999, p. 16.

### 3.2. ANÁLISIS CUANTITATIVO: LA RELACIÓN EN CIFRAS

El nuestro es un país de poco más de 100 millones de habitantes en una superficie territorial de casi 2 millones de km<sup>2</sup>, lo que significa más de 3.5 veces la superficie del país más extenso de la Unión Europea, Francia; 5.5 veces más que Alemania; y 764 veces más que el más pequeño de ellos, Luxemburgo (véase Cuadro 2 al principio de este capítulo). Además, posee una gran diversidad de recursos naturales como enormes litorales, bosques, selvas, ríos, incluso petróleo, recursos que sólo algunos privilegiados europeos tienen.

No obstante, de estas ventajas naturales, México tiene un PIB 3 veces menor que Alemania y 2.3 veces menor que el de Francia. Si hablamos del poder de compra, las diferencias se acentúan aún más: Luxemburgo, el país más pequeño territorialmente hablando de la Unión Europea, tiene un PPP casi 7 veces mayor que nuestro país; mientras que Dinamarca, Irlanda, Países Bajos, Austria y Bélgica, prácticamente quintuplican tal indicador; triplicando y cuadruplicándolo el resto de los países.

Por lo que corresponde al comercio, México mantiene un comercio total de alrededor de 341 mil millones de dólares (mmd), mientras, en su conjunto, la Unión Europea comercia volúmenes de alrededor de 3,700 mmd. Por supuesto no hay parámetros de comparación, ya que ésta última está conformada por 15 economías. Sin embargo, visto individualmente, el comercio total de México es equiparable al de Italia y al de los Países Bajos, es entre 3 y 5 veces mayor al de Dinamarca, Irlanda, Finlandia, Suecia y Austria, pero 11 veces mayor al de Grecia y 21 veces al de Luxemburgo. Por su parte, es superado por únicamente por Alemania (2.4 veces mayor) y por Francia (1.6 veces).

No obstante estas diferencias tan arraigadas en algunos campos, no tanto en otros, es interesante observar algunos cuadros que muestran de manera muy ilustrativa la evolución de la relación de México con esta región en tres períodos fundamentales, el primero, de 1970 a 1990, años durante los cuales estuvo vigente el primer acuerdo; el segundo de 1991 a 1999, años en los que rigió la relación el Acuerdo Marco de Cooperación; y el tercero, 2000 a 2001, período en el que se encuentra vigente el actual acuerdo.

### 3.2.1. La relación comercial

Como se señaló en el apartado anterior, la relación con el bloque europeo comenzó en la década de los sesenta, por lo tanto, en este análisis cuantitativo se ha tomado el año de 1970 como base para examinar la evolución del comercio entre ambos.

**CUADRO 11. COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA (1970-1990)**  
(millones de dólares)

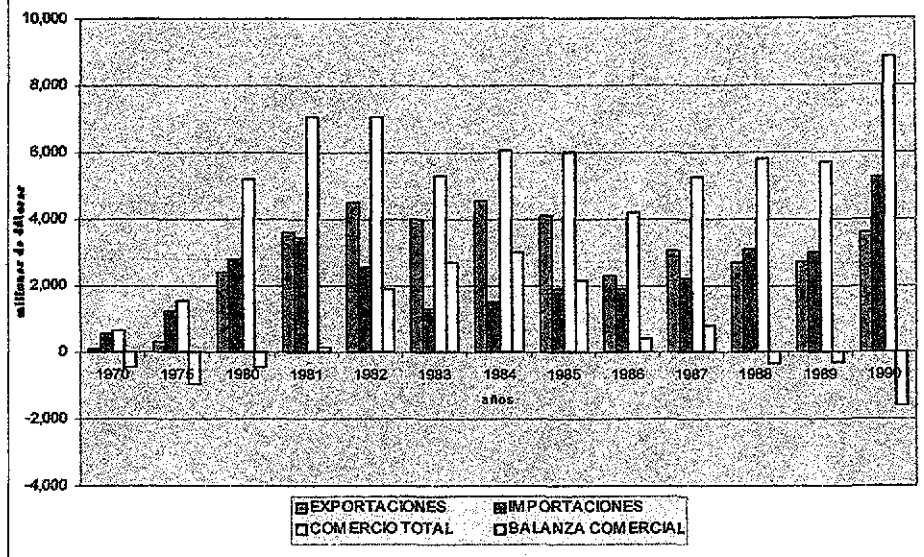
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	BALANZA COMERCIAL
1970	100	544	644	-444
1975	291	1,253	1,544	-962
1980	2,386	2,822	5,208	-436
1981	3,608	3,438	7,046	170
1982	4,483	2,572	7,055	1,911
1983	4,008	1,306	5,314	2,702
1984	4,538	1,525	6,063	3,013
1985	4,077	1,913	5,990	2,164
1986	2,302	1,894	4,196	408
1987	3,038	2,220	5,258	818
1988	2,717	3,086	5,803	-369
1989	2,702	2,994	5,696	-292
1990	3,624	5,231	8,855	-1,607

Fuente: Información obtenida del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA)

NOTA: Aun cuando en 1970, la actual Unión Europea estaba constituida tan sólo por 6 países; en 1975 por nueve; en 1981, por 10; en 1986, por 12 y es hasta 1995 (año que no se abarca en este cuadro) cuando llega a 15 su número de miembros, en este cuadro se han recopilado cifras de los actuales miembros para poder obtener parámetros de comparación con el comercio actual.

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

**GRÁFICO 1. COMERCIO DE MÉXICO CON LA UE 1970-1990**



Como se observa en el Cuadro 11, el monto del comercio mexicano con los 15 países miembros actuales de la Unión Europea evolucionó de manera sustancial a lo largo de 1970-1990. En esos veinte años, el comercio total se multiplicó 14 veces, el monto de las exportaciones por 36 y el de las importaciones por casi 10.

En este período, durante 7 años se registró una balanza superavitaria para México. No obstante, si analizamos el contexto económico del país, coincide exactamente con los años en que el peso se vio muy devaluado y, por tanto, se fomentaban de manera automática las exportaciones, encareciéndose, por la misma razón, las importaciones.

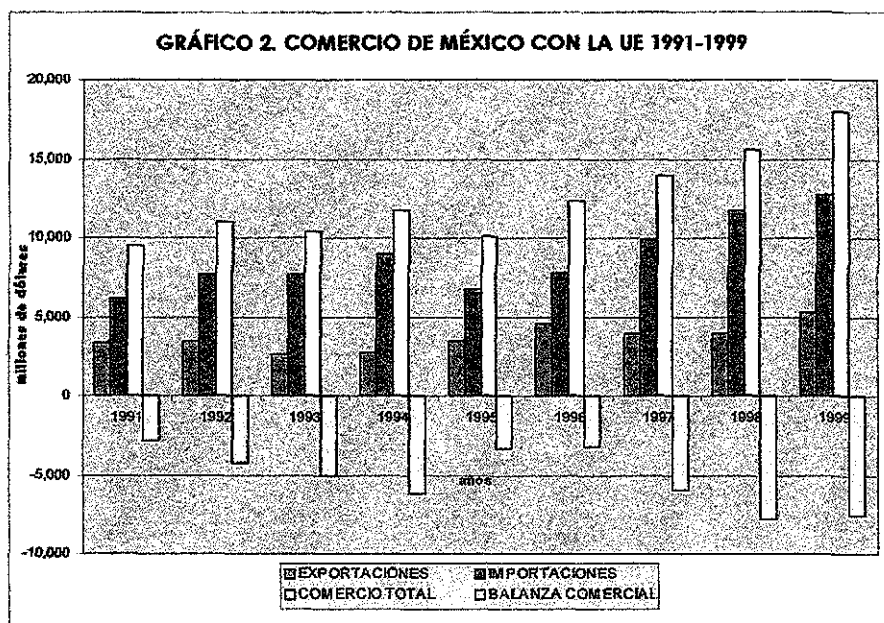
En 1990, ya se registraba un importante déficit comercial para México, lo que llevó, entre muchos otros motivos, al gobierno mexicano en turno a buscar la renovación del acuerdo. Los resultados comerciales se observan a continuación.



**CUADRO 12. COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA (1991-1999)**  
(millones de dólares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	BALANZA COMERCIAL
1991	3,399	6,196	9,535	-2,857
1992	3,399	7,650	11,049	-4,251
1993	2,659	7,702	10,361	-5,043
1994	2,746	8,951	11,697	-6,205
1995	3,389	6,728	10,117	-3,339
1996	4,544	7,733	12,277	-3,189
1997	3,988	9,917	13,905	-5,930
1998	3,889	11,699	15,589	-7,810
1999	5,203	12,743	17,946	-7,540

Fuente: 1991-1996: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA); 1997-1999: Secretaría de Economía.



A diferencia del período anterior, de 1991 a 1999, los montos alcanzados ya no se multiplicaron en las mismas proporciones (apenas se alcanzaron a duplicar). Su comportamiento sigue siendo muy irregular, esto es, no es constante el aumento ni la disminución de los volúmenes, con excepción de los últimos tres años, en que los montos tanto de exportaciones e importaciones fueron en constante aumento, pero así también el déficit para México (en 1999 disminuyó casi insignificativamente).

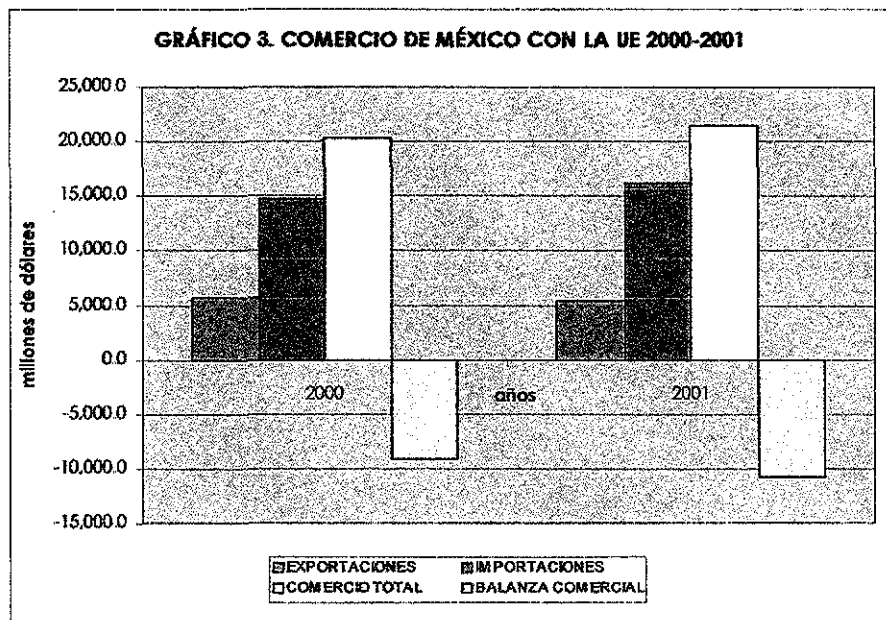
Durante este periodo, en los años de mayor crisis (1995 y 1996), no se logra, ni con la devaluación del peso, revertir el déficit, aunque sí disminuye.

A continuación se observan los datos correspondientes a la relación comercial actual.

**CUADRO 13. COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA (2000-2001)**  
(millones de dólares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	BALANZA COMERCIAL
2000	5,620.8	14,745.1	20,365.9	-9,124.3
2001	5,351.9	16,165.5	21,517.4	-10,813.6

Fuente: Secretaría de Economía.



Por supuesto, es demasiado apresurado hacer un análisis del impacto del nuevo acuerdo en la relación comercial con la Unión Europea; sin embargo, en el cuadro y gráfico anteriores se observa que de 2000 a 2001 el volumen del comercio total entre ambos ha aumentado, pero también el déficit para México. Mientras las exportaciones sufrieron un decremento de un poco más del 5%, las importaciones aumentaron en casi un 10%, lo que lleva a un incremento en el déficit comercial de 18.5%.

Ahora bien, estos datos no nos son significativos si no los ubicamos en un contexto más amplio. A continuación se presentan los datos del comercio de México con otras regiones del mundo durante el último año, con el fin de proporcionar parámetros comparativos.

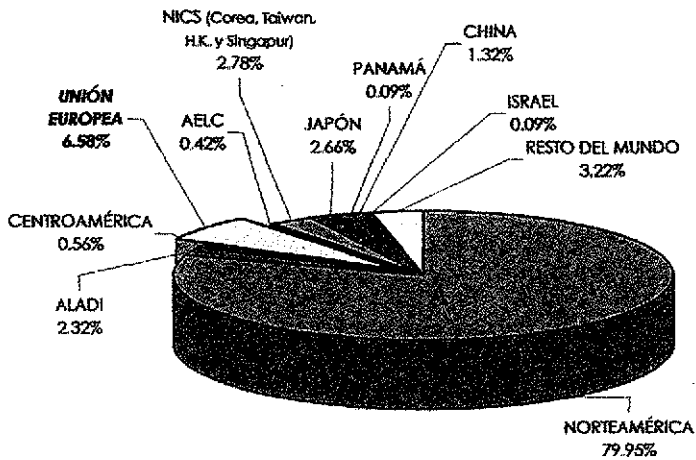
**CUADRO 14. COMERCIO DE MEXICO POR PAÍS Y REGIÓN (2001)**  
(millones de dólares)

REGIONES Y PAÍSES	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		COMERCIO TOTAL		BALANZA COMERCIAL
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
<b>TOTAL</b>	<b>158,524.7</b>	<b>100.000</b>	<b>168,341.0</b>	<b>100.000</b>	<b>326,865.7</b>	<b>100.000</b>	<b>-9,816.3</b>
<b>NORTEAMERICA</b>	<b>143,405.0</b>	<b>90.462</b>	<b>117,946.2</b>	<b>70.064</b>	<b>261,351.2</b>	<b>79.957</b>	<b>25,458.8</b>
Estados Unidos	140,353.5	88.537	113,717.0	67.552	254,070.5	77.729	26,636.5
Canadá	3,051.5	1.925	4,229.2	2.512	7,280.7	2.227	-1,177.7
<b>ALADI</b>	<b>2,851.9</b>	<b>1.799</b>	<b>4,717.7</b>	<b>2.802</b>	<b>7,569.6</b>	<b>2.316</b>	<b>-1,865.8</b>
<b>CENTROAMERICA</b>	<b>1,480.4</b>	<b>0.934</b>	<b>359.7</b>	<b>0.214</b>	<b>1,840.1</b>	<b>0.563</b>	<b>1,120.7</b>
<b>UNION EUROPEA</b>	<b>5,357.9</b>	<b>3.376</b>	<b>16,165.5</b>	<b>9.603</b>	<b>21,512.4</b>	<b>6.583</b>	<b>-10,813.6</b>
Alemania	1,506.1	0.950	6,079.6	3.611	7,585.7	2.321	-4,573.5
Austria	19.9	0.013	219.6	0.130	239.5	0.073	-199.7
Bélgica	318.2	0.201	630.5	0.375	948.7	0.290	-312.3
Dinamarca	44.9	0.028	169.2	0.101	214.1	0.066	-124.3
España	1,259.6	0.795	1,827.4	1.086	3,087.0	0.944	-567.8
Finlandia	8.5	0.005	249.5	0.148	258.0	0.079	-241.0
Francia	374.0	0.236	1,577.0	0.937	1,951.0	0.597	-1,203.0
Grecia	7.4	0.005	22.7	0.013	30.1	0.009	-15.3
Holanda	511.1	0.322	470.9	0.280	982.0	0.300	40.2
Irlanda (Eire)	186.4	0.118	550.9	0.327	737.3	0.226	-364.5
Italia	240.8	0.152	2,100.3	1.248	2,341.1	0.716	-1,859.5
Luxemburgo	11.7	0.007	17.0	0.010	28.7	0.009	-5.3
Portugal	151.5	0.096	100.7	0.060	252.2	0.077	50.8
Reino Unido (Incluye canal)	674.6	0.426	1,344.0	0.798	2,018.6	0.618	-669.4
Suecia	37.4	0.024	806.1	0.479	843.5	0.258	-768.7
<b>AELC</b>	<b>462.4</b>	<b>0.292</b>	<b>906.9</b>	<b>0.539</b>	<b>1,369.3</b>	<b>0.419</b>	<b>-444.5</b>
<b>NICS</b> (Corea, Taiwan, H.K. y Singapur)	<b>843.7</b>	<b>0.532</b>	<b>8,235.9</b>	<b>4.892</b>	<b>9,079.6</b>	<b>2.778</b>	<b>-7,392.2</b>
<b>JAPON</b>	<b>623.4</b>	<b>0.393</b>	<b>8,085.7</b>	<b>4.803</b>	<b>8,709.1</b>	<b>2.664</b>	<b>-7,462.3</b>
<b>PANAMA</b>	<b>247.3</b>	<b>0.156</b>	<b>45.2</b>	<b>0.027</b>	<b>292.5</b>	<b>0.089</b>	<b>202.1</b>
<b>CHINA</b>	<b>281.8</b>	<b>0.178</b>	<b>4,027.3</b>	<b>2.392</b>	<b>4,309.1</b>	<b>1.318</b>	<b>-3,745.5</b>
<b>ISRAEL</b>	<b>39.5</b>	<b>0.025</b>	<b>257.7</b>	<b>0.153</b>	<b>297.2</b>	<b>0.091</b>	<b>-218.2</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>2,937.6</b>	<b>1.853</b>	<b>7,593.3</b>	<b>4.511</b>	<b>10,530.9</b>	<b>3.222</b>	<b>-4,655.7</b>

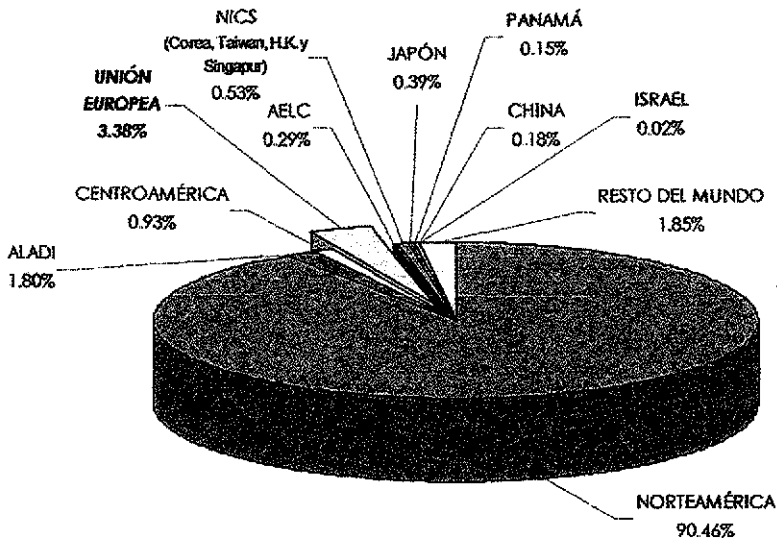
Fuente: Secretaría de Economía.

NOTA: Los totales no coinciden con la suma de las subdivisiones debido a ajustes que hace la Secretaría de Economía.

**GRÁFICO 4. DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO TOTAL DE MÉXICO POR PAÍSES Y REGIONES (2001)**



**GRÁFICO 5. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS POR PAÍSES Y REGIONES (2001)**



**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Del cuadro 14 y gráficos 4 y 5 se desprende que, a pesar de que los volúmenes de comercio entre México y la Unión Europea aumentaron de 1970 a 2001 en un 3,372% aproximadamente, estos montos siguen siendo insignificantes dentro del comercio total de nuestro país, equivalente a 326,865.7 millones de dólares.

De ese monto total de comercio, el correspondiente al realizado con la Unión Europea es tan sólo del 6.58%, que, aunque lo convierte en nuestro segundo socio comercial, al lado del 79.9% que ocupa solamente Estados Unidos, resulta mínimo el porcentaje.

Aún más impactantes son las cifras cuando hablamos de exportaciones, ya que las destinadas a los países de la Unión Europea tan sólo ocupan un 3.37% del total, mientras que las destinadas a Norteamérica ocupan el 88.53%. No muy diferentes son los datos referentes a importaciones, pues mientras las compras hechas a los Estados Unidos ocupan un 67.55%, las hechas a la Unión Europea son del 9.6%.

Como se puede apreciar, aun cuando la Unión Europea es nuestro segundo socio comercial, los montos del comercio son realmente insuficientes e insignificantes en el contexto del comercio total de México. En el Cuadro 15 situamos el comercio que se mantiene con este bloque, pero ahora en el contexto de las relaciones de éste con sus principales socios.

Como se puede observar en dicho cuadro, el comercio total de la Unión Europea ascendió en el 2000 a más de 4.5 billones de dólares, ocupando de éste monto el 60.5% para el comercio intra-regional, es decir, el que realizan entre los 15 países, mientras el 39.5%, corresponde al que realizan fuera de las fronteras comunitarias.

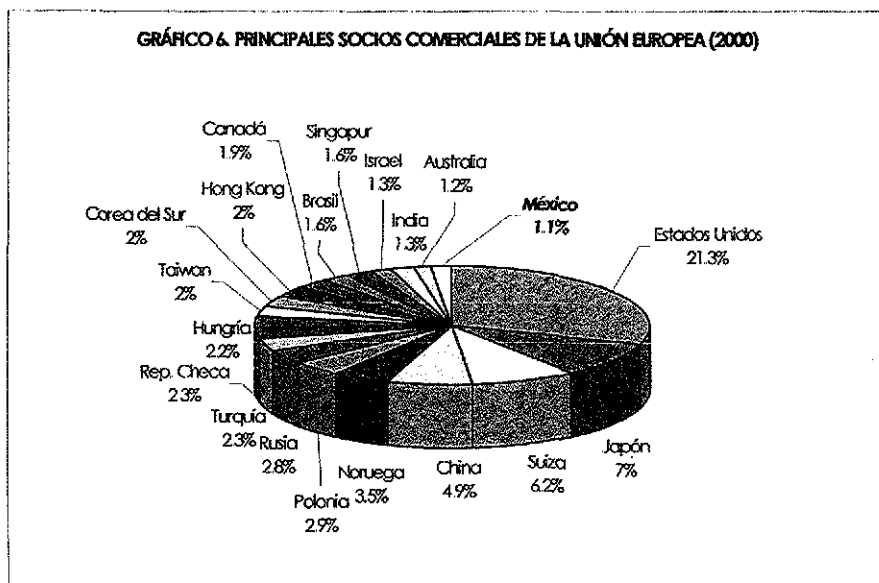
Se aprecia que el porcentaje que ocupa el comercio entre la Unión Europea y México, el cual es apenas del 1.1% del comercio extra-europeo, constituye el monto más pequeño de los socios comerciales presentados en dicho cuadro.

**CUADRO 15. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA (2000)**  
(miles de millones de dólares y %)

	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	% del total	% del comercio extra-europeo
TOTAL	2,251.2	2,362.0	4,613.2	100.0	
TOTAL INTRA-EUROPEO	1,392.3	1,396.4	2,788.7	60.5	
TOTAL EXTRA-EUROPEO	858.9	965.6	1,824.5	39.5	100.0
Estados Unidos	204.9	184.3	389.2	8.4	21.3
Japón	41.2	86.7	127.9	2.8	7.0
Suiza	61.9	51.0	112.9	2.4	6.2
China	27.8	61.2	89.0	1.9	4.9
Noruega	22.9	40.2	63.1	1.4	3.5
Polonia	30.6	21.7	52.3	1.1	2.9
Rusia	17.8	33.0	50.8	1.1	2.8
Turquía	25.9	16.5	42.4	0.9	2.3
Rep. Checa	21.5	19.7	41.2	0.9	2.3
Hungría	19.9	20.1	40.0	0.9	2.2
Taiwan	12.5	24.9	37.4	0.8	2.0
Corea del Sur	14.1	23.2	37.3	0.8	2.0
Hong Kong	18.3	18.9	37.2	0.8	2.0
Canadá	17.3	17.3	34.6	0.8	1.9
Brasil	14.2	15.8	30.0	0.7	1.6
Singapur	12.9	15.7	28.6	0.6	1.6
Israel	13.9	9.4	23.3	0.5	1.3
India	11.3	11.8	23.1	0.5	1.3
Australia	13.7	7.4	21.1	0.5	1.2
México	14.7	5.6	20.3	0.4	1.1

Fuente: OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, OMC, 200. Datos sobre México: Secretaría de Economía

**GRÁFICO 6. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA (2000)**



Asimismo, se observa que el mayor volumen de comercio extra-comunitario lo constituye el realizado con Estados Unidos, lo que nos lleva a preguntarnos el porqué no existe con éste un acuerdo preferencial de la envergadura del que se suscribió con México (la respuesta a esta interrogante se contestará en el Capítulo 4, cuando se analicen las razones que llevaron al establecimiento del acuerdo con México).

A continuación pasamos a un rubro más de la relación que es objeto de esta investigación.

### **3.2.2. Inversión Extranjera Directa (IED)**

Renglón económico especialmente importante en la relación de cualquier país con el exterior es la inversión extranjera directa. El emprender un proceso de integración como el que México inició con América del Norte –de ninguna manera comparable con la europea–, siempre vuelve atractivo el país para los inversionistas, ya que el acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá es una garantía para las grandes empresas transnacionales.

Por lo anterior se vuelve interesante analizar el comportamiento de la inversión directa europea en México.

Por la información disponible sobre inversión extranjera directa, se ha considerado pertinente tomar los datos correspondientes desde 1980, con el fin de analizar el comportamiento de dichos flujos antes y después de la implementación del modelo de apertura económica en México y su impacto en la inversión directa proveniente de los países de la Unión Europea.

Para fines de análisis se presenta, en un primer momento, la información referente a los años 1980 a 1993, debido a que el año de 1994 abre una nueva etapa en la relación de México con el exterior, sobre todo por la entrada en vigor del TLCAN. En un segundo cuadro se analiza la información relativa a los años 1994-2001.

Como se puede apreciar en el Cuadro 16, el mayor inversionista extranjero de los años 1980 a 1993 fue Estados Unidos, con un promedio de 61% del total de los recursos de este tipo en el país. El segundo inversionista es, en todos los años, la Unión Europea, con un promedio del 21% del total.

No obstante, es interesante observar los años de crisis, por ejemplo, en el año 1982, se observa una baja de tres puntos porcentuales en la inversión proveniente de los países de la Unión Europea, pero en 1983, el país que presenta una disminución de capitales en territorio mexicano es Estados Unidos --de ocupar un 68.2%, pasa al 39%--, mientras que la inversión comunitaria rebasa ese porcentaje, ubicándose como el inversionista número uno en el país, con 312 millones de dólares, equivalentes al 45.6% del total de la IED que ingresó en ese año. Lo anterior se destaca porque quiere decir que la inversión europea que ingresó en esos años de crisis económica, más tiempo en el país que la estadounidense, aunque finalmente se observa la misma tendencia de retirarse del país.

Especialmente importante es observar el comportamiento de la inversión europea después de 1988. En este año el monto de inversión era considerable --35.6% del total--, tan sólo 3.7 puntos porcentuales por debajo de la estadounidense; no obstante, para el siguiente año, justo en el que se da la caída del Muro de Berlín, la proporción de inversión europea en México respecto del total disminuye hasta quedar en un 10%, sobre todo debido a la desviación de esos recursos hacia la unificación alemana. Desde 1989 hasta 1993, no se recuperó el monto de las inversiones europeas en nuestro país.

Cabe subrayar un último punto sobre este período. A medida que el proceso de apertura económica en México avanzó, también se diversificó el origen de

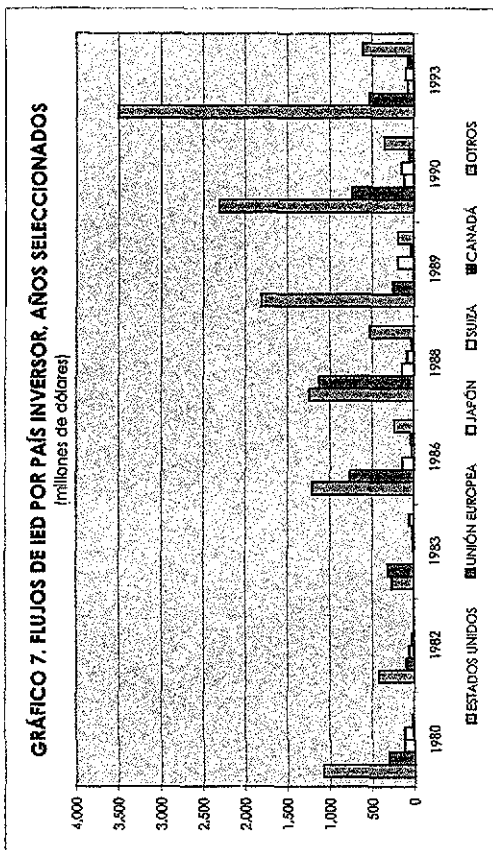


**CUADRO 16. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO (1980-1993)**

(millones de dólares)

Países	1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992		1993	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL	1,632	100	1,701	100	626	100	1,431	100	1,723	100	2,424	100	3,077	100	2,491	100	3,187	100	2,491	100	3,722	100	3,666	100	3,599	100	4,901	100
ESTADOS UNIDOS	1,079	66.1	1,072	63.0	426	68.2	267	39.0	912	63.7	1,327	76.7	1,206	49.9	2,670	89.9	1,242	39.3	1,814	72.6	2,398	62.0	2,394	66.9	1,652	45.9	3,504	71.5
UNIÓN EUROPEA	301	18.4	320	18.8	94	15.0	312	45.6	279	19.5	143	8.3	762	31.4	874	28.4	1,133	35.6	251	10.0	738	19.6	840	23.6	710	19.7	536	10.9
JAPÓN	123	7.5	212	12.5	65	10.4	4	0.6	36	2.5	79	4.6	142	5.9	133	3.4	149	4.7	16	0.6	121	3.3	74	2.1	87	2.4	74	1.5
SUIZA	111	6.8	75	4.4	23	3.7	16	2.3	60	4.2	141	8.2	34	1.4	95	2.5	86	2.7	194	7.8	148	4.0	68	1.9	315	8.8	102	2.1
CANADÁ	18	1.1	5	0.3	8	1.3	22	3.2	33	2.3	35	2.0	41	1.7	19	0.5	34	1.1	37	1.5	56	1.5	74	2.1	98	2.4	74	1.5
OTROS	0	0.0	17	1.0	9	1.4	63	9.2	111	7.8	4	0.2	239	9.9	264	7.4	523	16.6	187	7.5	331	9.4	124	3.5	747	20.8	611	12.5

Fuente: Información obtenida del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).



las inversiones directas. En 1980 se observaba un 0% de recursos provenientes de "otros países"; sin embargo, para 1993 ya se registraba un 12.5%.

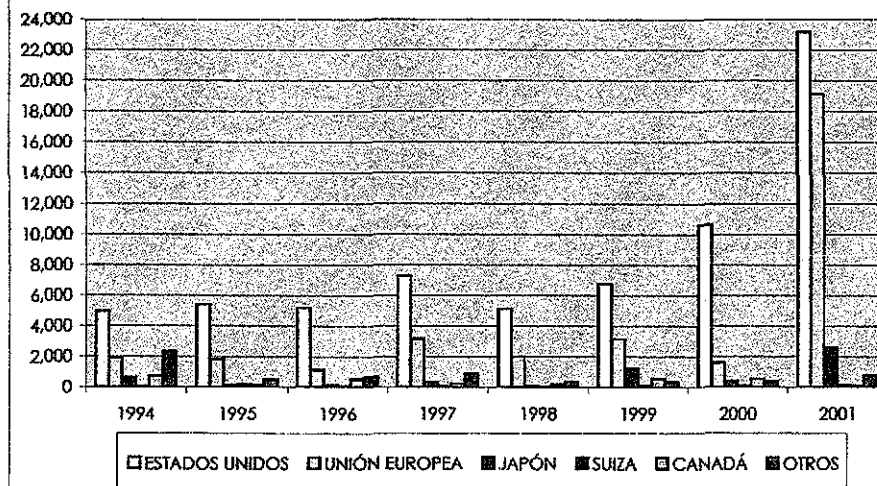
A continuación se presenta la información referente a los años 1994 - 2001.

**CUADRO 17. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO (1994-2001)**  
(millones de dólares)

PAÍSES	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL	10,632	100	8,226	100	7,689	100	11,926	100	7,783.5	100	12,144.9	100	13,664.7	100	23,168.4	100
ESTADOS UNIDOS	4,954	46.6	5,394	65.6	5,178	67.4	7,281	61.1	5,106.2	65.6	6,747.2	55.5	10,622.3	77.7	19,115.9	82.5
UNIÓN EUROPEA	1,934	18.2	1,827	22.2	1,128	14.7	3,140	26.3	1,991.1	25.6	3,151.3	25.9	1,605.3	11.7	2,580.6	11.1
JAPÓN	631	5.9	156	1.9	139	1.8	350	2.9	98.9	1.3	1,231.1	10.1	415.9	3.0	151.4	0.7
SUIZA	54	0.5	200	2.4	80	1.0	29	0.2	18.5	0.2	106.0	0.9	100.8	0.7	100.9	0.4
CANADÁ	741	7.0	170	2.1	516	6.7	236	2.0	181.0	2.3	572.8	4.7	547.4	4.0	803.5	3.5
OTROS	2,319	21.8	480	5.8	648	8.4	890	7.5	387.8	5.0	356.5	2.9	373.0	2.7	416.1	1.8

Fuente: Secretaría de Economía

**GRÁFICO 8. FLUJOS DE IED EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN 1994-2001**  
(millones de dólares)



El año 1994 significó, sin duda, un parteaguas en la imagen de México en el exterior. Por un lado, en este año se consolidó la apertura económica del país, ya que la entrada en vigor del TLCAN hablaba del grado de liberalización alcanzado y la posición del país como plataforma de acceso al mercado estadounidense y canadiense. Sin embargo, por otro lado, también ese año estalló el conflicto en Chiapas, lo que mostró la otra cara de la realidad mexicana.

No obstante este contraste de realidades, la IED en el país aumentó significativamente en este año. De 1993 a 1994 las inversiones directas totales que llegaron al país se incrementaron en un 116.93%, ocupando un 46.6% la proveniente de Estados Unidos y, en segundo lugar, la de la Unión Europea, con un 18.2% del total.

Como bien se recuerda, a finales de este año, durante todo 1995 y hasta 1997, serían años de grave crisis económica; sin embargo, las cifras de la Secretaría de Economía no muestran una gran salida de estas inversiones del país.<sup>100</sup> Por el contrario, las inversiones provenientes de Estados Unidos y la Unión Europea aumentaron de manera importante.

Por lo que respecta a la de la Unión Europea, aun cuando ésta registró una disminución de alrededor del 6%, en relación con el total aumentó su proporción, situándose arriba del 22% en 1995 y, para 1996, ya su disminución era más grande, ocupando un 14.7% del total.

De 1997 a 1999, el flujo de inversión europea en nuestro país se recuperó significativamente, manteniéndose en un promedio de 25.9% del total.

De 1999 a 2000 la situación es muy grave, ya que se registró una de las peores cifras de inversión directa europea en México. De 3,151 millones de dólares en 1999, disminuyó a 1,605 en 2000, lo que significó un decremento del 96.30%, ocupando tan sólo un 11.7% del total.

---

<sup>100</sup> La inversión en títulos de deuda fue la que registró en diciembre de 1994 y durante 1995 una salida estrepitosa de nuestro país. De acuerdo con *The Economist Intelligence Unit*, 2000, de 8,182.20 millones de dólares registrados en inversión de cartera a finales de 1994, en 1995 se registró un -9,714.70 millones de dólares.

Las razones que la Secretaría de Economía dio en su momento de esta disminución, es que se debía a un "problema de contabilidad"<sup>101</sup>, en virtud de que la mayoría de la inversión extranjera directa procedente de Europa se realiza a través de sus filiales que se encuentran instaladas en Estados Unidos y no de manera directa, por lo que no se contabilizan como inversión extranjera europea, sino como inversión estadounidense.

La realidad es que, a pesar de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México; de las giras presidenciales del gobierno mexicano por Europa; de las visitas de cancilleres y jefes de Estado a nuestro país; de las promesas del gobierno de Fox a los grandes inversionistas para que vengan al país; y, aún más, a pesar del llamado "bono democrático", no fueron factores suficientes para convencer a los capitalistas europeos de que México es un país estable y rentable a su inversión.

Con lo anterior, queda demostrado que existen muchos otros factores internos políticos, económicos y sociales que impiden el establecimiento de capitales europeos en México.

Tal parece que en 2001 la situación mejoró, ya que se registró un volumen de inversión de la Unión Europea mayor que el de 2000, contribuyendo a ello la entrada en vigor al 100% del acuerdo (véase Capítulo 4) y, sin duda alguna, los grados de inversión obtenidos por México.

No obstante esta recuperación, la proporción que representa dentro de la IED total en el país, sigue siendo muy pequeña, incluso disminuyó respecto a 2000, dependiendo cada vez más de la inversión estadounidense –en 2001 ocupó un 82.5% del total invertido en México, mientras que la de la UE un 11.1%–.

Por lo que respecta a las razones de los inversionistas europeos para establecerse o no en México, en un estudio elaborado por la Oficina para Europa de la Secretaría de Economía, establecida en Bruselas, Bélgica, se llevó

---

<sup>101</sup> Luis Ernesto Derbez, titular de la Secretaría de Economía, en entrevista para el periódico *El Economista*, el 2 de abril de 2001. "Cae 24 puntos porcentuales. Se desploma 95% la IED proveniente de Europa", Sección Industria y Comercio, p. 38.

a cabo una encuesta para entender cómo perciben las empresas europeas a México como destino de inversión.<sup>102</sup>

En dicha encuesta, la muestra incluyó compañías tanto con inversión en México como las que no la tienen. De manera muy general, el 68% de los ejecutivos entrevistados tienen una impresión favorable y de ese porcentaje el 27.4% tienen una visión muy favorable, según la publicación de los resultados.

Sin embargo, la visión varía de acuerdo con ciertos sectores. Mientras que los inversionistas de los sectores agroalimentario, automotriz y textil parecen tener una impresión muy positiva (más del 80%); los ejecutivos de sectores como el químico y farmacéutico son menos positivos, con sólo uno de cada tres entrevistados con una impresión favorable.

Asimismo, las percepciones varían de un país a otro. Los inversionistas italianos dieron impresiones muy favorables del país; mientras que los de los países del Benelux (Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos) no lo fueron tanto –sólo uno de cada cuatro compañías tiene una impresión positiva y más del 50% tiene impresiones negativas del país–.

Entre los factores que atraen la inversión europea a México se mencionaron los siguientes: el mercado interno mexicano; la posición geográfica, que ofrece un fácil acceso tanto a Estados Unidos como a América Latina; y la abundante fuerza de trabajo del país.

Por su parte, los factores negativos mencionados fueron: la burocracia, ciertos niveles de inestabilidad económica y política, la inseguridad interna, la baja disponibilidad de personal cualificado, el tipo de cambio del peso mexicano y la distancia geográfica entre México y Europa.

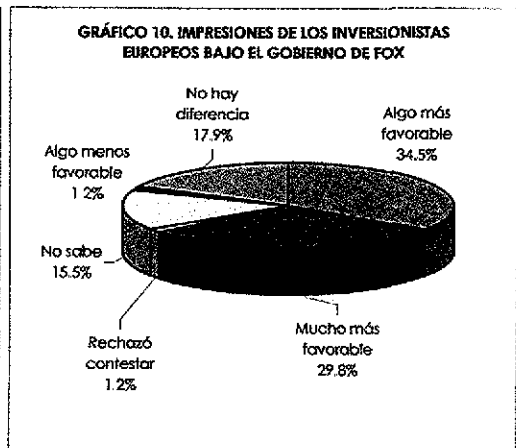
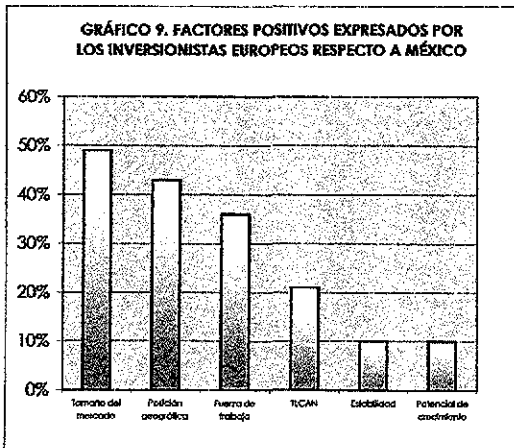
Adicionalmente, hay dos factores que se agregan como factores positivos que atraen la inversión europea. El primero de ellos es la entrada en vigor del acuerdo entre México y la Unión Europea, respecto al cual existe una alta conciencia de su existencia entre los empresarios europeos –el 87% mostró

---

<sup>102</sup> Investing in Mexico. A European Business Perspective, en *Trade Links Mexico-EU*. Oficina para Europa, Secretaría de Economía, Bruselas, Bélgica, Winter Edition, January 2002, Year 2, no. 3

conocimientos al respecto—.

El segundo factor es la elección de Vicente Fox como presidente democráticamente electo y la imagen que se tiene de él es la de un hombre de negocios que quiere implementar un programa de reformas para crear un clima más "amigable" para los inversionistas.



Después de este análisis sobre la relación de inversión directa de la Unión Europea con México, se puede concluir que la participación de la IED europea en el total de nuestro país ha sido muy irregular a lo largo de los años y que, además, la información que arrojan las estadísticas oficiales no son del todo significativos, ya que, como se explicó anteriormente, por "problemas de contabilidad" no se puede saber con certeza el monto de los recursos provenientes de Europa.

Asimismo, son muchos los factores que inciden en la no inversión europea en México, que les resultan a algunos empresarios mucho más caros (como distancia e inseguridad), que aprovechar los factores atractivos (como el tamaño del mercado y el acceso a otros mercados) del país.

A continuación se analiza brevemente la relación de cooperación entre las partes.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### 3.2.3. Cooperación

La cooperación siempre ha sido la base de las relaciones establecidas por la Unión Europea con otros países. De la múltiple cantidad de acuerdos signados por ésta con terceros países –véase el Cuadro 8 del Capítulo 2– la mayor parte son acuerdos de cooperación o, algunos otros más amplios, la incluyen como componente importante del acuerdo.

La relación de México con la Unión Europea no es la excepción a esto. El primer acuerdo firmado entre México y la Comunidad Europea en 1975, establecía como propósito de las partes “desarrollar su intercambio comercial para su beneficio mutuo, para lo cual establecerán y promoverán una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes, a fin de contribuir a su progreso económico y social...”<sup>103</sup>

Como ya se explicó en el capítulo anterior, este acuerdo era un acuerdo no preferencial, por lo tanto, a pesar de que la cooperación era la base del intercambio comercial, los objetivos eran muy limitados y, por ende, sus resultados.

La década de los noventas, con la renovación de este acuerdo, ha sido considerada, tanto por la Unión Europea como por México, como la etapa en que la cooperación recibió el mayor impulso en la historia de la relación.

A diferencia del acuerdo de 1975, el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 definía de manera muy clara todos los ámbitos de cooperación propuestos. Entre ellos se señalaban: la cooperación económica –aquella destinada a reforzar los vínculos económicos mutuos– que incluye los siguientes sectores:<sup>104</sup>

---

<sup>103</sup> Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la CE del 15 de septiembre de 1975, Artículo 1.

<sup>104</sup> Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos, del 26 de abril de 1991, Artículo 2.

- Industria
- Propiedad intelectual, incluida la industrial, normas y criterios de calidad
- Transferencia de tecnología
- Agroindustria
- Piscicultura y pesca
- Planificación energética y utilización racional de la energía
- Protección del medio ambiente
- Gestión de los recursos naturales
- Servicios, incluidos los servicios financieros, turismo, transportes, telecomunicaciones, informática
- Información sobre temas monetarios

Asimismo, este acuerdo incluía una “Cláusula Evolutiva” que permitía incrementar los niveles de cooperación en sectores específicos, más allá de los establecidos en el texto del acuerdo.

Los resultados logrados en esta materia se pueden observar en la información que se muestra en el Cuadro 18.

Es importante aclarar que todas las acciones bilaterales en materia de cooperación se llevan a cabo a través de la Comisión Europea en México y los proyectos se agrupan y gestionan a través de direcciones generales, de acuerdo con la naturaleza del proyecto.

Son cinco las direcciones a través de las cuales se financian los proyectos, éstas son:

1. Dirección General de Relaciones Exteriores (DG RELEX), que financia proyectos de cooperación económica.
2. Dirección General de Ayuda al Desarrollo (DG DEV), para proyectos de desarrollo con organizaciones no gubernamentales.
3. Dirección General para la Ciencia, Investigación y Tecnología (DG RTD), para proyectos de investigación.



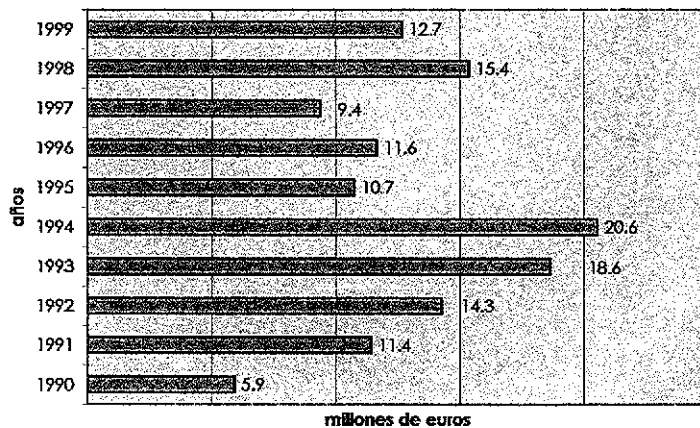
**CUADRO 18. PROYECTOS Y MONTOS DE COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO (1990-1999)**

(Montos en millones de euros)

AÑO	PROYECTOS	MONTO
1990	57	5.9
1991	54	11.4
1992	84	14.3
1993	113	18.6
1994	89	20.6
1995	70	10.7
1996	53	11.6
1997	45	9.4
1998	44	15.4
1999	20	12.7
<b>TOTAL</b>	<b>629</b>	<b>130.5</b>

Fuente: Informe de Cooperación con México 1997-2000, Unión Europea, Delegación de la Comisión Europea en México.

**GRÁFICO 11. MONTOS DE LA COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO (1990-1999)**



4. Oficina de Ayuda Humanitaria de la Comunidad Europea (ECHO), que financia proyectos de ayuda para comunidades marginadas.
5. European Community Investment Partners (ECIP),<sup>105</sup> que es un programa perteneciente a la primera dirección enunciada arriba, pero a través del cual se dan líneas presupuestarias específicas en materia de integración y autosuficiencia de los refugiados, derechos humanos, salud y medio ambiente.

La información mostrada en el Cuadro 19 se dividiría de la siguiente manera, de acuerdo con la finalidad de los proyectos.

**CUADRO 19. PROYECTOS Y MONTOS DE COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO (1990-1999), POR PROPÓSITO DEL PROYECTO**

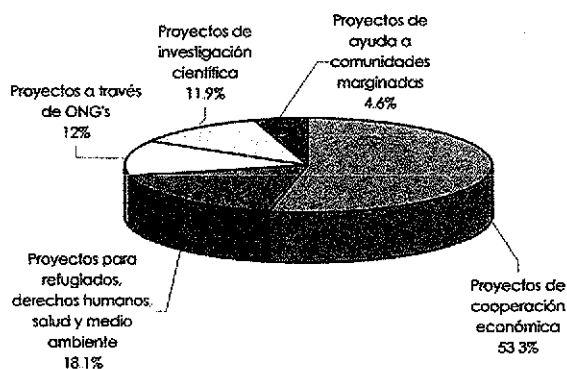
[Montos en millones de euros]

DIR. GRAL.	PROYECTOS*	MONTO	% DEL TOTAL
DG RELEX	147	69.6	53.3
ECIP	178	23.7	18.1
DG DEV	168	15.7	12.0
DG RTD	135	15.6	11.9
ECHO	13	6.0	4.6
<b>MONTO TOTAL</b>		<b>130.5</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Informe de Cooperación con México 1997-2000, Unión Europea, Delegación de la Comisión Europea en México.

\*El total de proyectos no suman los 629 implementados, debido a que algunos de ellos fueron ejecutados por más de una dirección general, por lo que en la estadística consultada se duplican.

**GRÁFICO 12. DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERACIÓN UE-MÉXICO, POR OBJETIVO DEL PROYECTO (1990-1999)**



<sup>105</sup> El nombre de este programa es más conocido en inglés, por ello no se ha hecho la traducción correspondiente.

Como se puede observar en el Cuadro 19 y en el Gráfico 12, la mayor parte de las donaciones que la Unión Europea otorga a través de proyectos de cooperación se destinan al ámbito económico, es decir, de promoción de actividades de interés mutuo que dan prioridad a la participación del sector privado, al desarrollo de las PyMES y a los procesos de transferencia de tecnología y asistencia técnica de los países miembros de la Unión Europea. Todos ellos van dirigidos a impulsar las relaciones entre empresarios mexicanos y europeos.

En este sentido, entre los proyectos más importantes que se han impulsado está ARIEL (Active Research in Europe and Latin America), cuyo objetivo principal es la búsqueda de contrapartes para las pequeñas y medianas empresas de México y Europa para que cada empresa beneficiada logre concretar por lo menos un negocio.

México es el primer país donde se ha implementado este programa a partir de 1999, pretendiendo extenderlo a otros países de América Latina. A través de éste, especialistas europeos dan asistencia técnica a los empresarios mexicanos para identificar y seleccionar a sus contrapartes, evitando la promoción de propuestas sin potencial y optimizar los recursos asignados al proyecto.<sup>106</sup>

En México, las entidades encargadas de la promoción son los Eurocentros Nafin y Bancomext.

Asimismo, se han creado una serie de programas, instituciones y cámaras de apoyo a empresarios de ambas partes. Tal es el caso del Consejo Empresarial México-Unión Europea (Business Council Mexico-EU); el Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-Unión Europea; la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Unión Europea en México (Eurocam), entre otros programas como AL-INVEST, de aplicación regional.

En materia de refugiados, derechos humanos, salud y medio ambiente se encuentran proyectos dirigidos a los Estados de Campeche, Quintana Roo y Chiapas, principalmente, "para contribuir al desarrollo microrregional que

---

<sup>106</sup> Informe de Cooperación con México 1997-2000. Unión Europea. Delegación de la Comisión Europea en México, pp. 38 y 39 y Europa en México. Año 1. No. 1, 1999, op. cit., pp. 14 y 15.

favorezca la integración social y económica entre la población local y los refugiados"; otros más en materia de salud se han destinado a la reducción del avance del SIDA en México; en materia de medio ambiente, se implementó un proyecto para asegurar la conservación y uso sostenible de los recursos naturales en algunas áreas naturales protegidas de México, específicamente en las áreas marinas protegidas del país.<sup>107</sup>

Por lo que respecta a la cooperación a través de ONG's se han implementado proyectos para el fortalecimiento y capacitación para el empleo y desarrollo de mujeres necesitadas de seis estados de México (Chihuahua, Coahuila, Guanajuato, Puebla, Oaxaca y Chiapas).

En cuanto a los proyectos de investigación científica, éstos se implementan a través de instituciones de educación superior y de investigación científica. Algunas instituciones mexicanas que han recibido este tipo de apoyos son la UNAM, la Universidad Autónoma de Campeche, la Universidad Autónoma de Baja California, el Instituto Politécnico Nacional, el IMSS, entre otros.

Algunos de estos proyectos específicos para México son el Programa INCO (cooperación internacional científica y de investigación), el Programa IST (Tecnología de la Sociedad de la Información). Algunos otros de carácter regional (para toda América Latina) son URBAL (Cooperación entre ciudades y regiones de la Unión Europea y América Latina) y ALFA (Cooperación en materia de intercambios universitarios).

En 1999 no hubo proyectos nuevos en este rubro; sin embargo, se elaboró un programa para lograr un impulso mayor en esta área.

En lo que concierne a los proyectos para ayuda a comunidades marginadas, son muy parecidos a los implementados a través de ONG's, en cuanto a que los recursos se destinan a grupos vulnerables; sin embargo, en este rubro se agrupan todos aquellos proyectos para situaciones de emergencia, como es el caso de inundaciones y otros fenómenos naturales.

Con la entrada en vigor del nuevo acuerdo con la Unión Europea en 2000, se

---

<sup>107</sup> Informe de Cooperación con México 1997-2000, op. cit , pp. 39-40.

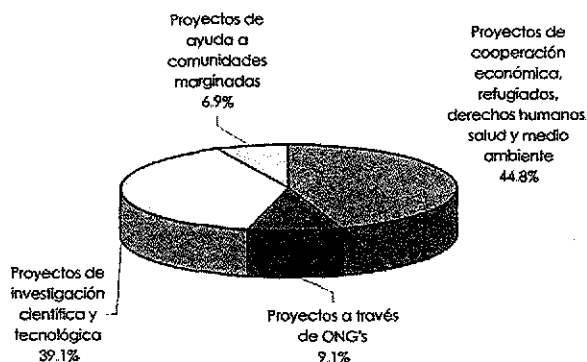
han reforzado los mecanismos de cooperación e, incluso ampliado las áreas y sectores objeto de la misma. Por ahora sólo nos referimos a algunas cifras de ese año y su explicación será abordada en el siguiente capítulo.

**CUADRO 20. COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO (2000)**

DIR. GRAL.	MONTO	% DEL TOTAL
DG RELEX y ECIP	5.5	44.8
DG DEV	1.1	9.1
DG RTD	4.8	39.1
ECHO	0.9	6.9
<b>MONTO TOTAL</b>	<b>12.3</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Informe de Cooperación con México 2000 2001, Unión Europea, Delegación de la Comisión Europea en México.

**GRÁFICO 13. DISTRIBUCIÓN DE LA COOPERACIÓN UE-MÉXICO, POR OBJETIVO DEL PROYECTO (2000)**



Como se observa en la página anterior, a simple vista, en el año 2000 se observa un cambio en la distribución de la cooperación en los diferentes rubros a que se destina. Sobre todo en materia de investigación científica y tecnológica, se han destinado en ese año una proporción de recursos mucho mayor que en años anteriores. No obstante, la mayor cantidad de recursos sigue destinándose a la cooperación económica.<sup>108</sup>

Los datos mostrados en este apartado nos llevan a reflexionar sobre la utilidad real de esta cooperación. Observemos que la cantidad de 142.8 millones de euros, es decir, aproximadamente 127.4 millones de dólares es una cantidad nada despreciable para ser donada; sin embargo, si se dice que la cooperación es la base para el impulso de la relación en general, entonces, la cooperación económica debería tener un efecto directo en la relación comercial. Nos preguntamos entonces, ¿cuál es el efecto de la inversión de estos montos en la relación con la Unión Europea?

Pues el efecto directo de la cooperación económica de la Unión Europea en México se ve reflejada en los negocios que ellos hacen en nuestro país, lo cual es otro de los factores que contribuyen a que las importaciones crezcan a un ritmo mucho mayor que las exportaciones.

Así entonces, este rubro puede ser fundamental para mejorar las relaciones con la Unión Europea; sin embargo, es más aprovechada por nuestra contraparte que por los empresarios mexicanos, lo que llevaría a plantear una nueva y moderna estrategia de aprovechamiento por parte del gobierno mexicano, a través de las cámaras y grupos empresariales –este análisis es ampliado en el último capítulo de esta investigación–.

Por lo que respecta a la cooperación tradicional, esto es, la humanitaria, los montos son realmente pequeños, en general, en nuestro país y, aun cuando sí hay proyectos en ejecución, son poco difundidos entre la población.

Una vez realizado el diagnóstico de la relación de México con la Unión

---

<sup>108</sup> Para el año 2000 no se han publicado aún los montos separados de la cooperación destinada al ámbito económico (empresarial) y la destinada a refugiados, derechos humanos, salud y medio ambiente, por lo que se han agrupado en un solo rubro. Lo que sí se señala es que la mayor cantidad de los recursos son para cooperación económica.

Europea, en la siguiente parte de esta investigación se procederá a analizar el nuevo marco institucional de la relación, comenzando por exponer brevemente los motivos de su establecimiento y la explicación de su contenido.

**SEGUNDA PARTE**

**EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN  
POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES MIEMBROS  
DE LA UNIÓN EUROPEA**

---

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## **CAPÍTULO 4**

### **EL PORQUÉ DEL ACUERDO Y SU CONTENIDO**

#### **4.1 INTERESES QUE MOTIVARON UN NUEVO ACUERDO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

En la primera parte de esta investigación se han señalado toda una serie de consideraciones preliminares que permitieron afirmar que el acuerdo firmado entre México y la Unión Europea es un acuerdo diferente, en el sentido que abarcaba temas que otros tratados suscritos pro México no incluyen y que otros más firmados por la Unión Europea tampoco abarcan.

En esta parte de la investigación se presenta un análisis que tratará de dar algunas respuestas al porqué de la firma de un acuerdo diferente entre México y la Unión Europea, a través de una serie de reflexiones sobre los intereses de cada una de las partes.

##### **4.1.1 Los intereses de la Unión Europea**

Si revisamos los objetivos estratégicos planteados por la Comisión Europea para 2000-2005,<sup>109</sup> que es, entre otras cosas la representante de la Unión en el exterior, encontramos que su "objetivo debe ser hacer de Europa un protagonista mundial...; un protagonista que se exprese con voz firme y haga la diferencia en la conducción de los asuntos internacionales".

---

<sup>109</sup> Véase *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Objetivos estratégicos 2000-2005. Hacer la nueva Europa*. Bruselas, 9 de febrero de 2000. COM(2000) 154 final. Se puede consultar en <http://www.europa.eu.int>.

Esta comunicación enfatiza el papel de Europa como socio solidario de los países en desarrollo, a través de la proyección mundial de sus valores esenciales, traducidos en una fuerte solidaridad, "apoyada por una política comercial que exprese nuestro compromiso con los intereses compartidos" y reafirme su propósito de convertirse "en una economía competitiva a nivel mundial...", de frente a sus "principales competidores..., en particular los Estados Unidos...".

Asimismo, se plantea el objetivo de establecer "verdaderas asociaciones estratégicas" con sus vecinos (los Balcanes, Rusia, Ucrania, los países del Cáucaso, Oriente Medio, los países del Mediterráneo y los países del Magreb) y señala como el gran reto de la Unión, la ampliación hacia Europa Central y Oriental.<sup>110</sup>

Como se puede observar, el objetivo general que plantea la Comisión Europea para el período de 2000 a 2005 es reforzar la voz y la presencia de la Unión Europea en el mundo. Sin embargo, los objetivos establecidos en este documento son demasiado generales y, por tanto, dentro de las regiones estratégicas ni siquiera es mencionada América Latina, mucho menos México. Entonces, ¿de dónde nace el interés de firmar un marco institucional más amplio que rija la relación?

Al comprometerse la Unión Europea a desarrollar una presencia externa común en todas las regiones y esferas mundiales, a través de la implementación de su Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y de una política comercial más dinámica (véase Capítulo 2), América Latina no estaría excluida.

Así, desde 1994 y 1995, la Comisión Europea presentó las nuevas orientaciones para la cooperación, en las que se proponían la creación de una "nueva relación asociada con América Latina",<sup>111</sup> a través del establecimiento de

---

<sup>110</sup> La ampliación de la Unión Europea está planteada desde 2000 y está en curso la negociación con 12 países: Hungría, Bulgaria, Polonia, Rumanía, República Checa, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia, Chipre y Malta. Además, con Turquía se pretende también dicha posibilidad, aunque estaría más lejana su adhesión. Con los 12 países antes mencionados se estima terminar las negociaciones para finales de 2002, ratificar su adhesión para finales de 2003 e incorporarse en pleno para la primavera de 2004.

<sup>111</sup> Véase la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo "Unión Europea-América Latina: Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación (1994-2000)". Bruselas, COM (95) 495 final, 23 de octubre. Además, véase el Documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe aprobado por el Consejo de la Unión Europea, Luxemburgo, 31 de octubre de 1994.

acuerdos más ambiciosos, al tiempo que incrementaba en un 45%<sup>112</sup> el presupuesto destinado a cooperación con la región.

Es en este contexto que debemos comprender que la idea de profundizar la relación entre la Unión Europea y México no se puede ver de una manera aislada y extraordinaria. Esta iniciativa está dentro de esa estrategia global del bloque europeo por reforzar su presencia en todo el mundo y, dentro de ésta, en la región latinoamericana.

Es así como se prepara el camino para la negociación, por un lado, de nuevos acuerdos con diversos países de América latina, entre ellos, como bloque, el Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), con Chile y con México; y, por otro lado, una nueva relación de cooperación con otros países, principalmente con menor nivel de desarrollo.

En el caso del Mercosur y Chile, pronto se llegó a acuerdos de alcance parcial, postergando la liberalización comercial para 2010, pero en el caso de México, como se abordará en los siguientes subcapítulos, se emprendería una negociación completa durante varios años.

Cabe aquí hacer un breve paréntesis sobre los intereses tradicionales de Europa en general en Latinoamérica y el Caribe. Como se señaló en líneas anteriores, la política de la Unión Europea se ha concentrado en dos grupos de países latinoamericanos. En primer lugar, en áreas particularmente conflictivas, tales como Centroamérica, algunos países andinos (como Perú y Bolivia) y Cuba. En segundo lugar, en los países más grandes, no sólo de tamaño, sino económicamente más importantes, como Brasil, México, Argentina y Chile.<sup>113</sup>

Los intereses europeos respecto al primer grupo tienen un contenido político mayor y se dirigen más hacia situaciones de crisis y a la utilización de programas y medidas de emergencia, contribuyendo directamente a la administración de

---

<sup>112</sup> Laurence Whitehead: "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", en IRELA. *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*. Madrid, España, IRELA, 1997, p. 53.

<sup>113</sup> Véase Alberto Van Klaveren: "Europa y América Latina en los años noventa", En Abraham F. Lowenthal y Gregory F. Treverton (comp.) *América Latina en un mundo nuevo*. México, FCE, 1996, pp. 115-118.

dicha crisis. Tal es el caso de la participación de la Unión Europea en el conflicto centroamericano y su cercana colaboración con el Grupo Confadora.

En el segundo grupo, aun cuando los europeos no son muy optimistas respecto a ellos, sus intereses son más estables, están centrados en problemas económicos y su presencia en éstos involucra un conjunto de actores más amplio, principalmente del sector privado, desempeñando el comercio un papel importante.<sup>114</sup>

Ahora bien, a pesar de la importancia que tienen los países europeos en las economías brasileña y argentina, México ha sido el país que, dentro de la nueva estrategia global hacia América Latina emprendida en la segunda mitad de la década de los noventas por la Unión Europea, ha llamado más la atención. ¿Por qué? ¿Por qué con México se ha firmado ese acuerdo que hemos adjectivado como "diferente", de carácter preferente?

Los intereses de la Unión Europea hacia México son tanto de carácter político como económico, pero estrechamente relacionados:

- ▶ La Unión Europea ha subrayado su interés básico en la "consolidación de la apertura democrática... la asunción de valores, así como los lazos históricos, políticos, económicos y culturales"<sup>115</sup>

En este sentido, recordemos que 1997 fue un año políticamente importante en México,<sup>116</sup> considerado por las instituciones comunitarias –siempre pendientes de estos aspectos– como sin precedentes y verdaderamente importantes para propiciar un ambiente económico estable.

El año 2000 fue aun más importante, ya que el triunfo electoral del PAN y Vicente Fox consolidan esta imagen de México, aun cuando esta visión es

---

<sup>114</sup> *Ibidem*, p. 118.

<sup>115</sup> Así se expresa en la Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo y al Parlamento Europeo, "La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México". COM(95) 3, final, 8 de febrero de 1995

<sup>116</sup> El 6 de julio de 1997 el PRI perdió su mayoría absoluta en la Cámara de Diputados y su representación en el Senado quedó más equilibrada con la de los partidos de la oposición (PAN y PRD). Además, la primera elección directa del Jefe de Gobierno del Distrito Federal da el triunfo también a la oposición. Asimismo, no hubo acusaciones graves de fraude, lo que contribuyó a la legitimación de los comicios.

ambigua, de acuerdo con lo presentado en el Capítulo 3 respecto de la imagen de los inversionistas de Europa ante el nuevo gobierno mexicano.

- ▶ El lugar de México dentro de las relaciones políticas con América Latina – aun cuando sean limitadas– es relevante, ya que participa en todos los órganos de diálogo político y económico entre la Unión Europea y América Latina como son:
  - Regionalmente, el Grupo de Río, con quien la Unión Europea mantiene un diálogo institucionalizado desde 1990,
  - Subregionalmente, el diálogo San José con América Central desde 1984
  - De forma bilateral, con el Pacto Andino, por ejemplo.
- ▶ México es miembro de los organismos económicos multilaterales más importantes. Tal es el caso de su incorporación al GATT en 1986 y, por tanto, como miembro originario de la OMC; forma parte de la OCDE desde 1994; participa activamente en APEC; aunque menos difundido, también lo hace en la Asociación de Estados del Caribe; entre otros foros.

Esta participación multilateral de México representa para la Unión Europea que el país está comprometido internacionalmente con los principios de la economía de mercado, por tanto, está garantizada la estabilidad de la política económica mexicana y, por tanto, sus intereses.

- ▶ A pesar de los acontecimientos políticos de 1994 y de la crisis financiera de diciembre del mismo año y 1995, el interés de los actores europeos en México no disminuyó (véase el Capítulo 3, en el análisis respecto de la inversión extranjera directa).

En este sentido, influye de manera importante lo atractivo que se vuelve el tamaño del mercado mexicano.

Dejar de lado este mercado sería para la Unión Europea desaprovechar 100 millones de consumidores, esto es, el segundo mercado más grande de América Latina –después de Brasil–, la mayor población de hispanoparlantes y de los mayores PIB de las naciones en desarrollo.

- ▶ De manera muy general, históricamente los países europeos han utilizado a la región latinoamericana para estimular su crecimiento económico fundamentalmente promoviendo sus exportaciones y, como una forma de incrementar su competitividad internacional, en los últimos años, ha aumentado sus inversiones en México, para lo cual también requiere de un mayor marco que le garantice la seguridad de las mismas.

Respecto del punto anterior, entonces, son intereses muy concretos los que motivan la búsqueda del nuevo acuerdo con México. En específico:

- Busca en nuestro país un espacio dónde instalar parte de su base productiva, con el fin de potenciar las exportaciones de las empresas europeas hacia otros mercados.
  - Busca reducir costos de producción y ganar terreno y posiciones ventajosas en la economía internacional.
  - Las condiciones políticas y el llamado "bono democrático" crea el clima apropiado de garantía a las inversiones, aunque éstas no necesariamente se potencien.
  - La situación geográfica de México es estratégica, ya que es considerada como "una posición de puente entre los Estados Unidos de América y América Central y del Sur".<sup>117</sup>
- ▶ El establecer un acuerdo de carácter preferencial en materia comercial con México resulta una verdadera novedad; sin embargo, está dentro de los intereses europeos porque no representa un peligro para la economía comunitaria. Lo anterior lo explica la misma estructura y composición del comercio exterior de México,<sup>118</sup> el cual se vuelve complementario y poco competitivo frente al de la Unión Europea.

---

<sup>117</sup> Véase Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México de 17 de noviembre de 1995 (Documentos de Sesión A4-0270/95).

<sup>118</sup> Dentro de las exportaciones de México, en 2000, las petroleras ocuparon el 9.84% y las no petroleras el 90.16%. Dentro de las no petroleras, las agropecuarias ocupan el 2.53% del total, las extractivas el 0.31% y las manufacturas el 87.31% (55% son de las maquiladoras).

Esta es precisamente la razón por la cual no se ha concretado el acuerdo de libre comercio con el Mercosur, en el que los productos agrícolas representan más del 60% del valor de sus exportaciones,<sup>119</sup> lo cual se convierte en una fuerte competencia sectorial para la Unión Europea, cuyo sector agrícola es tan protegido.

- ▶ Sin duda, el interés más importante que motivó la búsqueda de un nuevo acuerdo con México fue el TLCAN.

De los documentos analizados, elaborados por las instituciones de la Unión Europea, en los que se dedica un espacio considerable al impacto del TLCAN, se desprenden dos líneas analíticas, en la primera se expresa el impacto negativo de la formación del bloque de América del Norte y, en la segunda, se señalan las ventajas que representa asociarse con uno de los países miembros de este bloque.

- La integración del bloque de América del Norte representaba un riesgo a la posición económica europea en el continente americano y una competencia a nivel global. Así fue concebido desde que estaban en curso las negociaciones del mismo, incluso se expresaba abiertamente la preocupación en los documentos oficiales de la Unión: "la CE debe defender enérgicamente sus intereses comerciales e inversores frente a los tres países del TLCAN...".<sup>120</sup>

Una vez entrado en vigor el TLCAN, la preocupación se hacía más grande –no por ello era asunto prioritario, pero sí de necesaria solución– y lo expresaban de la siguiente manera:<sup>121</sup>

"Considerando que la entrada en vigor del ALCAN<sup>122</sup> ha afectado a la naturaleza de las relaciones políticas, comerciales y en materia de

---

<sup>119</sup> Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México de 17 de noviembre de 1995, documento citado.

<sup>120</sup> Informe de la Comisión de relaciones económicas exteriores sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, Canadá y México de 15 de diciembre 1992 (Documentos de Sesión A3-0378/92).

<sup>121</sup> Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México de 17 de noviembre de 1995, documento citado.

<sup>122</sup> Nótese que las Instituciones comunitarias se refieren al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) como ALCAN.

inversiones de la UE y que parece evidente que dicho acuerdo ha afectado negativamente la posición competitiva de las empresas europeas en el mercado mexicano; en particular, en determinados sectores industriales (textil, telecomunicaciones, automóvil, petroquímica) y agrícolas (azúcar, carne y productos lácteos) en los mercados públicos y en materia de propiedad intelectual”.

“Se pronuncia a favor de que la UE y México negocien un nuevo acuerdo preferente, que incentive la creación de comercio entre ambos socios y cuyo objetivo final sea el establecimiento gradual de una zona de libre comercio (ZLC) en el sector industrial y de servicios y una liberalización recíproca y progresiva de los intercambios agrarios que, teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos productos y de conformidad con las reglas de la OMC, se apoye en la complementariedad de ambos sectores agrícolas”.

- La segunda vertiente, como se ha señalado ya, expresa las posibles ventajas que representa el TLCAN para la Unión Europea.

Evidentemente, la solución era buscar la asociación con uno de los tres países del TLCAN, ¿con quién? Pues con quien fuera más fácil e implicara menos riesgo: con México. Se expresaba de la siguiente manera:

“... En este contexto (de análisis de la negociación del TLCAN) es evidente que México desempeñará un papel clave de puente económico y comercial, primero entre Norteamérica y América Central y después con Sudamérica”.<sup>123</sup>

En este sentido, es obvio que ese puente podía también ser aprovechado por las empresas europeas.

Si a esto le agregamos que México no sólo se convirtió en socio del TLCAN, sino en uno de los países con más acuerdos de libre comercio

---

<sup>123</sup> Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre la propuesta de la Comisión al Consejo de una decisión relativa a la celebración del acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos. (Documentos de Sesión A3-0223/91).



firmados en el mundo (véase el Capítulo 2, en lo relativo a la política económica exterior de México y sus acuerdos comerciales), los beneficios se vuelven aún mayores con el establecimiento de un acuerdo entre México y la Unión Europea.

Por otro lado, la Unión Europea ya preveía que: "quizás sea útil recordar que el proyecto de la zona de libre cambio en Norteamérica parece ser la primera fase de una estrategia política más ambiciosa encaminada a unir el continente americano mediante el libre cambio"<sup>124</sup>.

En la aseveración anterior, se aludía al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), como un proyecto que, de no reposicionarse la Unión Europea en el mercado regional latinoamericano, los dejaría relegados.

Asimismo, se planteó una estrategia mucho más amplia:

"A corto plazo, la UE necesita rediseñar y potenciar sus relaciones con México para evitar los efectos negativos del ALCAN sobre su posición competitiva en el mercado mexicano. Más tarde, a medio plazo, una vez asimilado el impacto de los acuerdos de liberalización agrícola [de la OMC], el futuro acuerdo de libre comercio con México podría facilitar la negociación más completa... de [una] ZLC del Atlántico Norte".

Esto quiere decir que, de llegarse a realizar la estrategia de medio plazo planteado, se crearía una ZLC entre los dos bloques económicos (UE y TLCAN).

Lo anterior, por supuesto, no puede ser un plan de medio plazo, tendrá que ser de largo plazo, durante el cual tendría que, forzosamente, profundizarse la integración económica en América del Norte, para estar en un plano más simétrico, sin mencionar lo que tendría que avanzar el proceso de adaptación de la economía mexicana a una competencia tal, de lo contrario, los resultados para el país serían, seguramente, desastrosos.

---

<sup>124</sup> Idem

Es importante señalar que, aun cuando la Unión Europea ha hecho un gran esfuerzo en la elaboración de una política exterior común (véase Capítulo 2) y las posiciones en cuanto a la relación con América Latina y México han sido adoptadas como comunidad, esto es, como bloque, en la práctica los intereses económicos y políticos varían de manera muy marcada de unos países a otros. Por ejemplo, no es el mismo interés en México, y en Latinoamérica en general, el de España que el de Grecia o el de Suecia.

Si a esto le agregamos un elemento más de análisis, el marco de los intereses de la Unión Europea en México quedan completos. Los intereses manifestados por el bloque europeo y que motivaron la implementación del nuevo acuerdo con México, no son contrarios a los de Estados Unidos, más bien son complementarios y se benefician ambos, pues la alianza política entre ambas potencias impediría cualquier choque de intereses que causarían un conflicto como en el pasado.

#### **4.1.2 Los intereses de México**

En América Latina siempre ha existido un interés y una atracción por Europa. La búsqueda de relación "especial" con los países europeos ha sido permanente, muchas veces sin analizar de manera sobria y realista las verdaderas posibilidades de un acercamiento fructífero.<sup>125</sup>

El caso de México no ha sido la excepción a esta búsqueda; la fascinación por lo europeo en los grupos que han accedido al poder ha estado presente desde tiempos muy remotos, basta recordar la implantación del Imperio de Maximiliano de Habsburgo o el período de Porfirio Díaz, dando puerta abierta a los intereses económicos europeos, causando choque con los estadounidenses.

No obstante, ese gusto e interés en lo europeo, la política económica mexicana no permitió durante varias décadas un acercamiento estrecho.

---

<sup>125</sup> Para un análisis objetivo de los intereses latinoamericanos en Europa, véase Alberto Van Klaveren, op. cit., pp. 101-128.

Es prácticamente a partir de la administración salinista, una vez que la reforma económica se había emprendido, que los intereses se expresaron abiertamente e, incluso formaron parte de los planes nacionales de desarrollo.

Tras un análisis de varios documentos oficiales y la lectura cuidadosa de artículos diversos<sup>126</sup> sobre la relación de México con la Unión Europea, se pueden detectar los siguientes intereses que motivaron a México a negociar y firmar el nuevo acuerdo.

► En el aspecto político:

- El primer acercamiento con miras a una relación preferencial, había resultado un rotundo fracaso en 1990, cuando, durante una visita de Carlos Salinas de Gortari a aquellos países, no consiguió comprometer inversiones europeas y lo único que logró fue ampliar los ámbitos de cooperación en el acuerdo marco de 1991. Este aspecto motivó una especie de "asunto pendiente con Europa".
- La herencia del TLCAN, como el mayor triunfo de la política exterior de Salinas de Gortari, a la siguiente administración, imponía un reto importante, no precisamente como gobierno mexicano, sino al interior del grupo de políticos.

Fue así que Ernesto Zedillo se planteó como reto que durante su administración entrara en vigor un acuerdo de gran envergadura con la Unión Europea, lo que le apuntaría un mérito y reconocimiento regional e internacional por colocar a México como el único país latinoamericano con acuerdos con dos de las principales potencias económicas y políticas del mundo (véase Capítulo 1).

- La negociación de acuerdos con muchas regiones y países alrededor de todo el mundo le hace "sentir" a las autoridades competentes en política exterior, que se logra un contrapeso a la relación con Estados

---

<sup>126</sup> Se revisaron la mayor parte de los informes presidenciales de los presidentes Carlos Salinas de Gortari y de Ernesto Zedillo Ponce de León, así como los PND 1989-1994, 1995-2000 y 2001-2006

Unidos. Cuanto más si se trata del bloque más consolidado del planeta: la Unión Europea.

- Europa, particularmente la Unión Europea, ha sido testigo y motor de algunas de las principales transformaciones del sistema internacional y, por tanto, actor central de la realidad global. En consecuencia, la relación con ésta "posee un carácter estratégico, pues en el marco actual de reacomodo político internacional, ese continente ganará cada vez más terreno en la toma de decisiones de toda índole".<sup>127</sup>
- Asociarse con la Unión Europea tiene un "potencial simbólico" que da a cualquier país una nueva imagen de "independencia". Asimismo, en el contexto de la crisis financiera de 1995, emprender la negociación con ese bloque dotaba de un renovado prestigio al país.

► En el aspecto económico:

- Las tendencias de la economía mundial llevaron al país a buscar una estrategia para insertarse en ella, a través de su participación activa en el comercio internacional. La Unión Europea vendría completar el marco de acuerdos comerciales suscritos por México.
- En el discurso oficial, la Unión Europea ha sido siempre el centro de la estrategia de diversificación económica de las relaciones de México con el exterior, aun cuando en la realidad no se logre y siga existiendo una enorme dependencia del mercado estadounidense.
- A través de un acuerdo preferencial en materia comercial México busca disminuir el déficit en la balanza comercial, cada vez mayor en los últimos años.
- México puede tener acceso a tecnologías competitivas y a asistencia técnica y financiera, lo que contribuiría al proceso de

---

<sup>127</sup> *Principios, objetivos y estrategias de la política exterior de México en los años noventa: palabras del Secretario de Relaciones Exteriores en el Colegio de la Defensa Nacional, del 7 de febrero de 1995*

internacionalización de la economía.

- La Unión Europea es uno de los mercados más grandes del mundo con 365 millones de habitantes con los poderes adquisitivos más altos, lo que los convierte en importantes consumidores potenciales.
- Sin embargo, para aprovechar ese mercado, México necesitaba reducciones arancelarias para sus productos, que garanticen el acceso al mismo.
- El país necesita atraer inversiones directas que creen empleos y estimulen la actividad económica en el país. El acuerdo con la Unión Europea estimularía a los inversores europeos a establecerse en México y haría atractivo al país, no sólo para las inversiones de esa región, sino para muchos otros países.

Como se puede ver, los intereses de la Unión Europea y los de México, que llevaron al establecimiento del nuevo acuerdo son complementarios, por lo tanto, facilitaron la negociación, aunque no por ello fue rápida y sin inconvenientes para ambas partes (véase el siguiente subcapítulo).

Resumiendo, en el siguiente cuadro, se pueden apreciar de manera muy concreta los puntos de convergencia de los intereses más relevantes analizados anteriormente.

## CUADRO 21. CONVERGENCIA DE LOS INTERESES DE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN NUEVO ACUERDO

UNIÓN EUROPEA	MÉXICO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesita a los mercados latinoamericanos para promover sus exportaciones y estimular su crecimiento económico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesita el mercado europeo para diversificar sus relaciones económicas con el exterior</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca revertir los efectos negativos que pudiera ocasionarles el TLCAN.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las empresas europeas necesitan colocar su base productiva en sitios seguros en América Latina y aprovechar la situación geográfica de México como puente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesita atraer IED para reactivar la economía</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca reducir los costes de producción y ganar posiciones en otros mercados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca un mayor acceso al mercado europeo a través de la reducción de aranceles y así reducir el déficit de la balanza comercial.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiere aprovechar un mercado de más de 100 millones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debe aprovechar, en lo posible, un mercado de más de 365 millones.</li> </ul>

### 4.2 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Después de conocer la forma en que funciona la Unión Europea, es de suponerse que la negociación del acuerdo no sería fácil ni rápida. A partir del primer contacto y hasta su puesta en vigor pasaron 5 años de permanentes contactos entre las partes.

El acuerdo que ahora rige las relaciones entre México y la Unión Europea se comenzó a negociar desde 1995, cuando después de múltiples análisis de la situación económica, política y social del país, comunicados y resoluciones por parte de las instituciones comunitarias (véase subcapítulo 4.1) y contactos entre las partes, se firmó, el 2 de mayo en París, la "Solemne Declaración Conjunta del Consejo de la Unión Europea y la Comisión Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra".

Esta declaración señalaba que: "Las partes, conscientes de sus vínculos históricos y convencidas de que las relaciones establecidas por el Acuerdo

Marco de Cooperación [de 1991] deberán ser reforzadas y ampliadas mediante un nuevo acuerdo....” que abarcara los ámbitos político, comercial y económico.

En el primero de sus ámbitos se proponía un diálogo político reforzado sobre cuestiones de interés común, tomando la forma de reuniones a varios niveles.

Por lo que respecta al ámbito comercial, el objetivo era el de establecer un marco favorable al desarrollo de los intercambios de mercancías, servicios e inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca conforme a las reglas de la OMC, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos.

En lo referente al ámbito económico, la meta era la intensificación de la cooperación mediante el fortalecimiento de programas en el área empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica, y la conclusión de acuerdos concretos en campos como la lucha contra el fraude o las reglas de origen.

La negociación comenzó por el ámbito político y de cooperación y el resultado de ella fue la firma de tres instrumentos jurídicos que permitirían cumplir con los objetivos de la Solemne Declaración Conjunta, el 8 de diciembre de 1997. Estos instrumentos fueron:

1. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra; denominado también Acuerdo Global

Este incluía, en primer lugar, los resultados de la negociación en el ámbito político, en segundo lugar definía las áreas en que se intensificaría la cooperación bilateral; y una tercera parte que comprometía a las partes a iniciar las negociaciones de liberalización comercial para el inicio de 1998.

2. El Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra. Éste fue aprobado por el Senado de la República el 23 de abril de 1998 y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998 y

establecía el marco institucional y los objetivos de la liberalización comercial progresiva, recíproca y preferencial.

Este documento equivale al *fast track* en el caso de las negociaciones con Estados Unidos, esto es, es la aprobación por parte de los Estados miembros de la Unión Europea y de sus instituciones para negociar un acuerdo de libre comercio.

Asimismo, a través de éste se creaba un Consejo Conjunto, cuyos miembros se encargarían de establecer el cronograma y método de la negociación comercial.

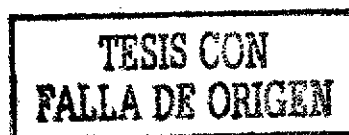
Este acuerdo tendría carácter provisional, esto es, en cuanto terminara la negociación comercial y entraran en vigor las disposiciones acordadas, éste desaparecería.

3. La Declaración Conjunta. Establecía los ámbitos de responsabilidad en los sectores a negociarse. Esto es, la liberalización en el intercambio de servicios, flujos de capital y propiedad intelectual es competencia de cada uno de los quince Estados miembros de la Unión Europea; mientras que la liberalización de bienes se encomienda a la Comisión Europea.

Esto es producto de la forma en que está establecida la Política Comercial Común y las competencias que el Tratado de la Unión encomienda a cada institución en materia de negociaciones comerciales con terceros países.

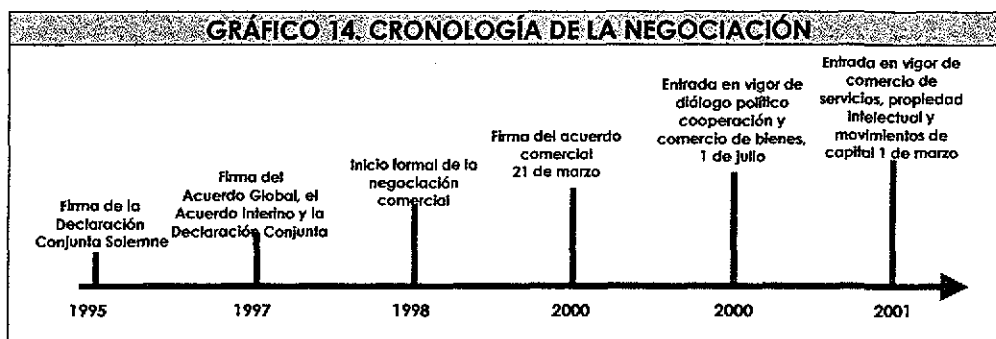
Hasta aquí, un logro para la delegación mexicana fue haber establecido con relativa facilidad el calendario de negociaciones y obtenido la aprobación por parte de todos los gobiernos de los Estados miembros y sus instituciones en momentos en que había asuntos más prioritarios que atender como la moneda única, la posible expansión hacia Europa del Este, entre otros.

Adicionalmente, en esos momentos era muy satisfactorio la aceptación de la negociación de la liberalización comercial, por primera vez, con un país latinoamericano.





El 14 de julio de 1998 se inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento definitivo del Consejo Conjunto propuesto en el Acuerdo Interino, celebrándose 9 rondas de negociación, con sede alterna entre la Ciudad de México y Bruselas, hasta que finalmente, el 21 de marzo de 2000, se firmó la parte comercial, lo que permitió que entrara en vigor el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos, el 1 de julio de 2000, en su parte de diálogo político, cooperación e intercambio de bienes y, el 1 de marzo de 2001, la parte de comercio de servicios, propiedad intelectual y movimientos de capital. De manera gráfica, la cronología del acuerdo se observa como sigue:



Como es de suponerse durante un proceso tan largo de negociación hubo momentos difíciles que, incluso, pusieron en peligro la concreción del acuerdo.

Según declaraciones hechas a la prensa a lo largo del proceso de negociación por parte del propio grupo negociador, tanto de la Secretaría de Relaciones Exteriores, como de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, las negociaciones, en ocasiones, se tornaban más difíciles de lo que se esperaba.

Por ejemplo, en cuanto al **método de negociación**, fue el primer punto de conflicto entre las partes. México proponía "un proceso de negociación global y simultáneo, mientras que la Unión Europea, en líneas generales, se inclinaba por un proceso de dos fases, empezando con cuestiones menos complejas, tales como la cooperación económica".<sup>128</sup>

La resistencia de la Unión Europea de proceder inmediatamente con la negociación de la liberalización comercial se debía al temor de sentar un precedente que obligara a la Unión a modificar sus acuerdos de cooperación con otros países de América Latina.

La propuesta de la Unión Europea de negociar en dos etapas era inaceptable para México, pues significaba caer en el peligro de relegar a un segundo plano el capítulo comercial, que para la delegación mexicana tenía una importancia fundamental. El temor de México era que una vez firmados los capítulos políticos y de cooperación, la parte europea no pusiera más interés en el ámbito comercial, dadas otras prioridades que resolver por parte de la comunidad.

Las posiciones eran totalmente contrarias, incluso la Comisión Europea había adoptado una postura de "todo o nada". Todo indicaba que México no podría influir sobre el método de negociación y que tendría que aceptar las condiciones europeas o abandonar la idea del acuerdo.<sup>129</sup>

Sin embargo, la postura europea se flexibilizó y presentaron una segunda propuesta sobre la firma de un acuerdo provisorio –el Acuerdo Interino y la Declaración Conjunta–, con un periodo de transición durante el cual una comisión mixta de gestión estudiaría la fórmula para llegar a un acuerdo de liberalización definitivo.

Pero las autoridades mexicanas también propusieron otro método de negociación que consistía en "tres negociaciones simultáneas que abarcaran

---

<sup>128</sup> Jacques Lecomte. "Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación", en IRELA. *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, op. cit., p. 25.

<sup>129</sup> Stéphan Sberro. "Las relaciones entre México y la Unión Europea: ¿el fin del desencuentro?" En *Ibidem*, p. 87.

el diálogo político, la cooperación económica y la desgravación arancelaria. El acuerdo final integraría estos tres componentes, sin que ninguno pudiese ser objeto de un acuerdo separado. El compromiso mexicano retomaba la idea de un acuerdo provisorio formulado por la Comisión, aunque bajo la forma de un 'plan de acción' cuya primera etapa no duraría más de 30 días, pasados los cuales se negociaría un acuerdo único y global tal y como lo deseaba México".<sup>130</sup>

Finalmente, se llegó a una especie de "texto de negociación único", en el que se recogían las propuestas de ambas partes. Así, se negoció en dos partes, primero, la parte política y de cooperación y, a través de la firma del Acuerdo Interino, se establecería el plan de acción para la negociación comercial, conformando un acuerdo único y global.

Ahora bien, la negociación de la parte política tampoco fue fácil y, sobre todo, constituye uno de los aspectos más interesantes de analizar dentro del proceso de negociación.

La inclusión de la llamada **Cláusula democrática** es uno de los requisitos *sine qua non* que impone la Unión Europea cuando negocia un acuerdo con cualquier país.

Ésta implica la aceptación de que la base de cualquier disposición y condición, incluso, para dar por terminado el acuerdo, es que los países basen sus políticas internas en dos principios fundamentales: el respeto de los derechos humanos y la democracia.

Cuando se comenzó a negociar el Acuerdo Interino, en 1997, en el mes de marzo, México propuso que se excluyera del acuerdo la disposición que permitía la suspensión del acuerdo debido a divergencias en los temas de democracia y derechos humanos. La parte europea rechazó la propuesta, pero la Comisión Europea compensó dando un trato de excepción, mediante el cual se omitía la referencia a las "políticas internas" (véase el siguiente subcapítulo) y se añadía una declaración unilateral mexicana que reproduciría

---

<sup>130</sup> Idem.

los principios constitucionales que rigen su política exterior, entre ellos el de la no intervención.

Todo parecía marchar muy bien a este respecto, pero en junio de ese mismo año, en la reunión del Comité de Representantes Permanentes (véase Capítulo 2, en lo referente a la PESC), el texto final fue cuestionado por algunos de los Estados miembros, quienes consideraban 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 que se había dado a México e incluso se hablaba de renegociar el texto o no habría acuerdo. Las alteraciones introducidas por México en la fórmula clásica de la cláusula democrática se interpretaban como una limitación al plano internacional del compromiso democrático de México.<sup>131</sup>

México se opuso, pero a finales del mismo mes, aceptó la cláusula completa, incluso la referencia a las políticas internas, pero mantendría la declaración unilateral referida a los principios que rigen sus relaciones con otros Estados.

Resalta una declaración de uno de los negociadores europeos al respecto de la cláusula democrática:

"En Noordwijk<sup>132</sup>, el canciller mexicano insistió sobre el carácter recíproco de la cláusula democrática. Nos encanta que lo hayan hecho. Es algo que hemos repetido hasta el cansancio a los representantes de México. Esa cláusula no es una injerencia externa en asuntos internos de un país, es un compromiso recíproco de ambas partes... si el TLC [refiriéndose al TLCAN], en lugar de ser un acuerdo meramente comercial, tuviera una cláusula democrática, el gobierno de México dispondría actualmente de un buen instrumento jurídico

---

<sup>131</sup> Véase Laurence Whitehead, "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", op. cit., p. 58.

<sup>132</sup> Noordwijk es una ciudad de los Países Bajos, en la que el 7 de abril de 1997 se llevó a cabo la VII Reunión Ministerial institucionalizada entre la Unión Europea y el Grupo de Río. En esa reunión la Troika (reúne al Estado miembro que ocupa la Presidencia del Consejo, al Estado miembro que la ocupaba en el semestre anterior y al Estado miembro que la ocupará en el semestre siguiente; recibe la asistencia de la Comisión y representa a la Unión en las relaciones exteriores correspondientes a la PESC) y el Secretario de Relaciones Exteriores de México (en aquel entonces, José Ángel Gurría Treviño), reafirmaron su compromiso de negociar un nuevo acuerdo entre ambas partes.

para defender a los trabajadores migratorios mexicanos maltratados y amenazados en EEUU".<sup>133</sup>

Como ya se señaló, finalmente, se aceptó el texto completo de la ya tradicional –para Europa– cláusula democrática; sin embargo, se mantuvo dentro del acuerdo la Declaración Unilateral sobre los principios de política exterior de nuestro país, lo que le da una ambigüedad a esta vertiente del acuerdo.

Hay quienes han argumentado que la resistencia inicial de México a la aceptación de la cláusula democrática no fue más que una “maniobra táctica”, ya que “pudo haber sido utilizada para obtener concesiones en otras áreas de la negociación, especialmente en lo referente a la liberalización comercial”.<sup>134</sup>

También hay quien afirma que la resistencia estaba vinculada a su deseo de evitar la interferencia europea en el conflicto de Chiapas, tema en el que se ha tenido encima el dedo de Europa.

Sin embargo, no cabe duda de que en la resistencia también hubo razones de principios. De hecho, el tema de la soberanía es probable que no desaparezca de las relaciones entre las partes y será un punto que nos dará mucho material de discusión.

Otro aspecto difícil, desde la definición de cómo se iba a negociar fue la **liberalización comercial** y, dentro de ésta, algunos puntos en especial, tales como, por ejemplo, las **reglas de origen**.

Este es un capítulo muy importante dentro de la vertiente comercial, ya que de no establecerse claramente, los países abrirían sus fronteras a otros países con los que no se está firmando el acuerdo, dando pie a la triangulación, la cual es una práctica desleal de comercio.

El caso del café fue un tema de conflicto en la negociación. La Unión Europea pretendía que el café que se procesa en su región fuera considerado

---

<sup>133</sup> *Ibidem*, p. 56.

<sup>134</sup> *Ibidem*.

originario, aun cuando la materia prima proviniera de otras regiones. México buscaba que el café tuviera una regla de origen estricta, esto es, que todo lo que se comercialice con las preferencias arancelarias del acuerdo provenga en su materia prima de los países miembros y como Europa no produce café, todo sería de origen mexicano. Finalmente, se llegó a un acuerdo en este capítulo, como se verá más adelante.

Este no fue el único caso, otros sectores como el del calzado y la siderurgia presentaban conflictos similares.<sup>135</sup>

Otro caso especial fue el de las **normas sanitarias y fitosanitarias**. El punto de conflicto estaba en la exigencia del gobierno mexicano de incluir un capítulo de normas sanitarias, que reconociera dentro del acuerdo comercial las zonas libres o de baja prevalencia de enfermedades y en el que se especificaran los períodos precisos para el ingreso de los productos bajo estas normas.

Los europeos rechazaban el capítulo argumentando que en ningún acuerdo que hubieran firmado habían incorporado algo así. La respuesta de México era que en todos sus acuerdos sí se había incluido.

El interés de México obedecía a que muchos de sus productos exportables, tales como algunas hortalizas y frutas (aguacate, mango), pecuarios o avícolas, dependen del acceso sanitario.

Finalmente sí se incluyó el capítulo de normas sanitarias; sin embargo, algunos de estos productos se consideran sensibles y no entraron en la negociación.

Un capítulo más que se complicó fue el concerniente a **subsidios**, ya que es bien sabido que la Comunidad los proporciona a diversos productos agroalimentarios, que podían suponer una competencia desleal para los productos mexicanos.

La Unión Europea proponía aceptar mercancías subvencionadas a cambio de compensaciones en otras áreas. México consideraba que esta situación

---

<sup>135</sup> Mena, Yadira. "Reglas de origen, punto medular en el TLCUE". En *El Economista*, 21 de febrero de 2000.

podría producir modificaciones sustanciales en los acuerdos que mantiene con sus socios comerciales.<sup>136</sup>

Finalmente, la Unión Europea decidió que los productos a que se otorguen subsidios son sectores sensibles, tales como cereales, carne, lácteos, entre otros y que no entrarían en las negociaciones. Y así fue.

Por supuesto, estos no son los únicos puntos álgidos en materia comercial que surgieron durante la negociación; sin embargo, se han expuesto aquí algunos de los que más polémica causaron.

Otro problema que se enfrentó durante este proceso, fue el conflicto surgido por la negativa de **ratificación por parte de Italia**. Desde principios del año 2000 se comenzaban a ventilarse las resistencias por parte de algunos partidos minoritarios italianos para aprobar el acuerdo negociado, debido a que, según sus argumentos, debían esperar para ver cómo se desenvolvían las elecciones del 2 de julio e, incluso, pretendían condicionarlo a la solución del conflicto en Chiapas.<sup>137</sup>

Las autoridades de comercio italianas manifestaban que el retraso en la aprobación se debía a tiempos parlamentarios; sin embargo, las declaraciones de los diputados italianos eran otras.

En un principio, las autoridades mexicanas no ventilaban su preocupación por dichas reticencias; no obstante, el tiempo fue pasando e Italia fue el único que no había ratificado el acuerdo, aún después de la entrada en vigor de una parte del acuerdo, el 1 de julio de 2000.

La embajada mexicana en Italia hizo una protesta diplomática ante la negativa italiana, considerándola como "una señal negativa que no refleja[ba] el espíritu de amistad y buen entendimiento que existe entre México e Italia".<sup>138</sup>

Así entonces, el 18 de julio, el Parlamento Italiano –específicamente la Cámara de Diputados– aprobó el acuerdo con México, resaltando durante el debate,

---

<sup>136</sup> "Las ayudas de la UE a productos comunitarios dificultan el acuerdo comercial con México". En *Aquí Europa*, 12 de marzo de 1999. En <http://www.aquieuropa.com>, consultado el 11 de agosto de 2000.

<sup>137</sup> "Demandan en Italia elección transparente". En *Reforma*, 15 de junio de 2000.

<sup>138</sup> "Protesta México ante Italia por obstaculizar el acuerdo económico". En *El Financiero*, 30 de junio de 2000.

el resultado de las elecciones presidenciales, definiéndolo como un "cambio histórico" en el que la democracia había triunfado. Sin embargo, señalaron la "necesidad de monitorear permanentemente el respeto de los derechos humanos, en particular en Chiapas".<sup>139</sup>

Así fue como dio fin el proceso de negociación del actual acuerdo México-Unión Europea. Como se ha señalado ya, no fue sencillo lograrlo y en los resultados se puede apreciar, en algunos casos el éxito de la delegación mexicana, en otros, la indiscutible asimetría entre las partes.

## **4.3 EL CONTENIDO DEL ACUERDO**

### **4.3.1 Estructura**

Como se señaló en el Capítulo 2, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación presenta características *sui generis*, en relación con los otros acuerdos firmados por México y por la Unión Europea, ya que contiene ámbitos que los demás no tienen.

Nos encontramos ante un conjunto de acuerdos agrupados en el también llamado Acuerdo Global, que presenta la siguiente estructura:

- I. Naturaleza y ámbito de aplicación
- II. Diálogo político
- III. Comercio
- IV. Movimientos de capital y pagos
- V. Contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio
- VI. Cooperación
- VII. Marco institucional
- VIII. Disposiciones finales

#### **PARTE I.**

#### **DECISIÓN REFERIDA AL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN**

- I. Disposiciones generales
- II. Comercio de servicios
- III. Inversión y pagos relacionados
- IV. Propiedad intelectual
- V. Solución de controversias

<sup>139</sup> "Aval de Italia al Acuerdo de Cooperación México-UE" En *El Financiero*, 20 de julio de 2000.



- VI. Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio
- VII. Disposiciones finales

## **PARTE II.**

### **DECISIÓN 2/2000 DEL CONSEJO CONJUNTO COMUNIDAD EUROPEA-MÉXICO**

- I. Disposiciones generales
- II. Libre circulación de bienes
- III. Compras del sector público
- IV. Competencia
- V. Mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual
- VI. Solución de controversias
- VII. Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio
- VIII. Disposiciones finales

En los capítulos iniciales del I al VIII, se encuentran las disposiciones generales del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Aquí encontramos lo relativo al **diálogo político**; lineamientos generales sobre comercio, movimientos de capital y pagos, contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio; así como todo lo referente a **cooperación** y el marco institucional.

Posteriormente, en la Parte I, se encuentra la "Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación", integrada por siete títulos, tres anexos, un apéndice y una declaración conjunta. Las disposiciones contenidas en esta Decisión se enfocan al **comercio de servicios** (disposiciones generales, transporte marítimo, servicios financieros y excepciones generales); **inversión** y pagos relacionados; **propiedad intelectual** (convenciones multilaterales sobre la materia); **solución de controversias** relacionadas con los temas anteriores; y las obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.

La Parte II, titulada "Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México", está integrada por ocho títulos, dieciséis anexos, algunos de ellos con apéndices y varias declaraciones conjuntas y abarca todas las disposiciones referentes a la **libre circulación de bienes** (eliminación de aranceles aduaneros a productos industriales, productos agrícolas y pesqueros; medidas no

arancelarias; anexos de desgravación arancelaria de la comunidad y de México, y los relativos a las reglas de origen, entre otros); **compras del sector público; competencia**; un mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual; y el mecanismo de **solución de controversias**.

Las partes I y II, que contiene las dos decisiones detalladas anteriormente, también forman parte del Acuerdo Global, pero se presentan de esta manera porque, dada la estructura y funcionamiento de la Unión Europea, los temas de la primera Decisión son de competencia de cada uno de los quince Estados miembros, mientras que los temas de la Decisión 2/2000 son de competencia comunitaria.<sup>140</sup>

A continuación se detallan cada uno de los ámbitos del acuerdo.

#### 4.3.2 Los ejes del acuerdo

Dentro de esa gran cantidad de temas que abarcan, aparentemente, todas las disposiciones del Acuerdo, de manera muy general, encontramos tres grandes ejes: el político, el de cooperación y el de libre comercio.

##### a) **Ámbito político**

Este nuevo acuerdo es de los llamados por la Unión Europea como de "cuarta generación", basados en los principios de reciprocidad y de interés común y que pretenden establecer una "asociación" política y económica, que deriva en liberalización comercial.

Una de sus características más importantes es la inclusión de la "cláusula democrática" –que, como ya señaló anteriormente, además es requisito indispensable para la negociación de otros ámbitos– y el establecimiento de un diálogo político institucionalizado.

La **cláusula democrática** quedó establecida en el Título I "Naturaleza y ámbito de aplicación", Artículo 1 "Fundamento del Acuerdo", y a la letra dice:

---

<sup>140</sup> El Artículo 133 del Tratado de Roma le otorga la competencia negociadora única en materia de liberalización del comercio de bienes a la Comisión Europea; dejando los temas de liberalización del comercio de servicios y de propiedad intelectual en la competencia de los Estados miembros de la Unión Europea, cuyos intereses están representados y defendidos por el Consejo.



*"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".*

Esta es la cláusula que tanta controversia causó durante la negociación (véase subcapítulo anterior) y que en acuerdos anteriores entre México y la Comunidad no se había aceptado por parte de nuestro país.

Como vemos, no contiene ninguna disposición que ponga en riesgo la "soberanía nacional", ya que el decir que las políticas internas están basadas en los principios de la Declaración Universal de los Derechos Humanos y en los principios de democracia no implica necesariamente una intervención en los asuntos internos, ya que México es parte de dicha declaración. No obstante, la situación política prevaleciente durante tantos años de permanencia en el poder de un solo partido, entre tantas otras implicaciones, lo hacía ver de esa manera, un tanto "paranoica".

Hoy, el nuevo gobierno se vanagloria de la inclusión de este tipo de cláusulas en acuerdos internacionales e, incluso, propone su inclusión en nuevos acuerdos de ámbito continental.

Por lo que se refiere a la institucionalización del **diálogo político**, en el Artículo 2 "Naturaleza y ámbito de aplicación", se establece que ésta *"fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, reforzará y ampliará la cooperación"*.

En el Título II "Diálogo político", Artículo 3, se señala que la institucionalización del diálogo político estará basado en los principios democráticos y de derechos humanos en todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común.

De acuerdo con este mismo artículo, "el diálogo se llevará a cabo de conformidad con la 'Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre

Diálogo Político', contenida en el Acta Final, que, a su vez, es parte integrante del Acuerdo".<sup>141</sup>

Dicha Declaración Conjunta señala como objetivos del diálogo político "establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas, actuar en favor del proceso de integración regional y fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas".

El mecanismo del diálogo será "mediante contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la Unión Europea, incluida la Comisión Europea" y se llevará a cabo a nivel presidencial, ministerial, de altos funcionarios y canales diplomáticos. Los encuentros se celebrarán periódicamente a nivel presidencial y ministerial. Asimismo, se plantea "la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuaría mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República)".

En el Acta Final también se hace una Declaración Unilateral por parte de nuestro país respecto del Título I –cláusula democrática– en la que se señala:

*"La política exterior de México se fundamenta en los principios que consagra su Constitución: la autodeterminación de los pueblos, la no intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz, la seguridad internacionales [...]. México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena del derecho internacional es fundamento de la paz y del desarrollo. Manifiesta, asimismo, que los principios de convivencia de la comunidad internacional..., los principios enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los principios democráticos, son guía permanente de su participación constructiva en el quehacer internacional son*

---

<sup>141</sup> Cabe señalar que esta Acta Final no está contenida en los volúmenes del Acuerdo proporcionados por la Secretaría de Economía. Sin embargo, en una publicación del Acuerdo, elaborada por la Delegación de la Comisión Europea en México sí la incluye.

*el marco de referencia en su relación con la Comunidad y sus Estados miembros, regida por el presente Acuerdo, o en su relación con cualquier otro país o grupo de países".<sup>142</sup>*

Al respecto de esta declaración unilateral de México, llama mucho la atención que en el texto oficial del Acuerdo, publicado tanto en el Diario Oficial de la Federación como editado por la Secretaría de Economía, no está dicha declaración; mientras que en la edición del acuerdo publicada por la Delegación de la Comisión Europea en México sí la encontramos, lo cual nos coloca ante dos versiones de un acuerdo.

### **b) Cooperación**

El Título VI del Acuerdo establece todo lo relacionado con la cooperación. El Artículo 13 señala que habrá un "diálogo periódico con el fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista... que incluirá en particular:

- a) El intercambio de información y la revisión periódica de la evolución de la cooperación;*
- b) La coordinación y supervisión de la aplicación de los acuerdos sectoriales previstos en este Acuerdo, así como la posibilidad de nuevos acuerdos de este tipo".*

El número de áreas cubiertas es mayor que en el anterior acuerdo firmado con esta región en 1991, pero además, el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Éstas son:

---

<sup>142</sup> Esta declaración unilateral por parte de México tampoco está contenida en la publicación oficial del gobierno mexicano, mientras que sí se incluye en la publicación de la Delegación de la Comisión Europea en México

- |                                 |  |
|---------------------------------|--|
| 1. Industria                    | 15. Lavado de dinero y control de los precursores químicos |
| 2. Fomento de las inversiones   | 16. Ciencia y tecnología                                   |
| 3. Servicios financieros        | 17. Formación y educación                                  |
| 4. Pequeñas y medianas empresas | 18. Cultura  |
| 5. Cooperación aduanera         | 19. Audiovisual  |
| 6. Sociedad de la información   | 20. Información y comunicación                             |
| 7. Agricultura                  | 21. Medio ambiente y recursos naturales                    |
| 8. Minería                      | 22. Pesca  |
| 9. Energía                      | 23. Asuntos sociales y superación de la pobreza            |
| 10. Transportes                 | 24. Cooperación regional                                   |
| 11. Turismo                     | 25. Refugiados   |
| 12. Estadísticas                | 26. Derechos humanos y democracia                          |
| 13. Administración pública      | 27. Protección al consumidor                               |
| 14. Lucha contra las drogas     | 28. Protección de datos                                    |
|                                 | 29. Salud  |

Todas estas áreas se especifican en el acuerdo, en los artículos 14 al 42, por lo que resultaría demasiado extenso hablar de cada una de ellos. Sin embargo, cabe destacar algunas de ellas en las que claramente se señala la intención de firmar un acuerdo sectorial que refuerce la cooperación, por ejemplo en ciencia y tecnología; en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior y la formación profesional; así como en materia de medio ambiente y recursos naturales.

Otras áreas especialmente interesantes resultan ser: la *cooperación industrial*, en donde se plantea la posibilidad de elaborar proyectos conjuntos de transferencia tecnológica; el *fomento de las inversiones*, sobre todo para desarrollar mecanismos de inversión conjunta de pequeñas y medianas empresas, incluso facilitando el acceso a financiamiento; la *sociedad de la información*, en la que se podría aprovechar la difusión de nuevas tecnologías; la *lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos*, sobre todo las acciones y programas coordinados para la prevención del consumo de drogas, así como tratamiento y rehabilitación de farmacodependientes; la cooperación en materia de *salud*, específicamente

en lo referente a las actividades y programas destinados a la investigación de enfermedades como el SIDA.

Asimismo, cabe resaltar que en cada una de las áreas se plantea la posibilidad de recibir asistencia técnica.

Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose prioridad al comercio intrarregional, al fomento de la investigación científica y tecnológica, y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

Asimismo, mantiene una cláusula evolutiva como el acuerdo de 1991, en la que se señala la posibilidad de ampliar este ámbito para aumentar los niveles de cooperación y complementarlos con acuerdos relativos a sectores o actividades específicas.

Por lo que respecta a los recursos financieros necesarios para implementar programas de cooperación, de acuerdo con el Artículo 44, éstos deberán ser facilitados por las partes del acuerdo, en la medida de sus posibilidades y podrán instar al Banco Europeo de Inversiones para su financiamiento.

### **c) Liberalización**

Como ya se señaló, es la parte del acuerdo que más tiempo se llevó negociar –doce meses y medio– y prácticamente la única que ha promovido el gobierno mexicano con el nombre de TLCUEM, nombre que le ha dado de manera simplificada la Secretaría de Economía, pero que resulta parcial en el momento en que se intenta conocer de manera más profunda el acuerdo, ya que este nombre sólo se refiere a la parte que aquí analizamos y no a las dos anteriores, de gran importancia también para las relaciones entre México y la Unión Europea.

Este tercer gran eje del acuerdo tiene como objetivo, según lo establece el Título III, Artículo 4, *establecer un marco para fomentar el desarrollo de los*

*intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del **comercio de bienes y servicios** que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC.*

Otra parte muy importante que se incluye en este rubro del acuerdo es el que se refiere a **movimientos de capital y pagos**. El Título IV señala como objetivo de este renglón la liberalización progresiva y recíproca de los mismos.

Otros temas más que se incluyen en este tercer eje es el de la **contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio**.

Por lo que respecta a la contratación pública, el objetivo es abrir gradualmente estos mercados. En cuanto a competencia se refiere, la finalidad es evitar distorsiones o restricciones de la competencia que afecten el comercio entre las partes, por ejemplo asociaciones o fusiones de empresas que propicien una posición dominante en el mercado, afectando su sano y justo funcionamiento; los monopolios de Estado de carácter comercial; y empresas públicas a las que se ha concedido derechos especiales o exclusivos.

Por último, la parte concerniente a propiedad intelectual, industrial y comercial tiene como fin proteger los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes, diseños industriales, denominaciones de origen, marcas) y establecer las medidas al respecto.

Como se puede observar en la estructura del acuerdo, mostrada más arriba, la "Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación", que constituye la parte I, contiene todas las disposiciones técnicas en materia de comercio de servicios, inversión y pagos relacionados y propiedad intelectual; mientras que la "Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México", parte II del acuerdo, especifica todo lo relativo a la libre circulación de bienes, compras del sector público, competencia y algunos aspectos relacionados nuevamente con la propiedad intelectual.

Todas estas disposiciones en la práctica representan un acuerdo de libre comercio, esto es, un acuerdo preferencial que liberalizará los ámbitos ya



mencionados.

De manera muy resumida se presentan algunos puntos importantes del contenido del acuerdo en este ámbito.

- Los intercambios comerciales quedarán liberalizados en un período máximo de diez años, aunque deja fuera algunos sectores sensibles del comercio de bienes.
  - *Bienes industriales.* México liberalizará el 52% de los productos industriales en 2003 (el 47% a la entrada en vigor del acuerdo y otro 5% en el año 2003). El 48% restante será liberalizado –dependiendo del sector– en 2005 o en 2007; durante este período, el arancel que pagarán estos productos restantes al entrar a México no podrá ser mayor a un 5%.

Por su parte, la Unión Europea liberalizará todos sus sectores industriales en 2003 (un 82% a la entrada en vigor y el 18% restante el 1 de enero de 2003).<sup>143</sup>

- *Bienes agrícolas y pesqueros.* La UE desgravará el 58.16% de forma inmediata; 10.04% en el 2003; 5.3% en el 2008, y 0.64% en el 2010. México abrirá inmediatamente su mercado a 27.64% de los productos europeos; 10.26% en el 2003; y 7.85% en el 2008.<sup>144</sup>

Para los productos sensibles, se acordó que quedarán temporalmente excluidos de la apertura. Dichos productos serán revisados en 2003 y se analizará su posible liberalización. Éstos son: maíz, frijol, trigo, arroz, cebada, carne de bovino, carne de ovino, carne de puerco, carne de ave, lácteos, harinas, chocolates, papa, manzana, durazno, mermeladas, almidones, azúcar, pastas y galletas, cigarrillos<sup>145</sup>.

En productos pesqueros, se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles. En 2003 la UE eliminará los

---

<sup>143</sup> IRELA. "El acuerdo de libre comercio México-Unión Europea: pieza clave de una asociación integral". Informe de IRELA. Marzo de 2000. Madrid, España, p. 3.

<sup>144</sup> Esquivel López, Rocío. "¿Qué negoció el gobierno mexicano con la Unión Europea?". La Crónica, 22 de marzo de 2000.

<sup>145</sup> Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Secretaría de Economía, en <http://www.economia-sncl.gob.mx>

aranceles al 98% de las exportaciones mexicanas y México liberará el 68% de las compras que realiza de la Unión Europea. Se otorgarán una cuota recíproca con arancel preferencial al atún enlatado.

- *Servicios.* Se acordó liberalizar progresivamente el comercio de servicios en un periodo no mayor a diez años. Incluye todos los sectores, con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo. Entre los sectores más importantes están: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución de energía, turismo y medio ambiente.
- *Inversiones.* Su liberalización se iniciará en tres años, pero la de los pagos relacionados con inversiones comenzó desde el 1 de julio de 2000.
- Cabe destacar el mecanismo de *solución de controversias* adoptado, ya que es la primera vez que la Unión Europea acepta la inclusión de una forma práctica de solucionar los posibles conflictos a través de la formación de paneles arbitrales, lo cual es perfectamente compatible con el TLCAN y con la OMC.

#### **d) Otras disposiciones**

Además de todo lo ya expuesto anteriormente, en su Título VII, el acuerdo crea dos instituciones administradoras del mismo. En primer lugar, el *Consejo Conjunto*, que, según el Artículo 45, es el encargado de supervisar su aplicación y de examinar todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco establecido, reuniéndose a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias.

Dicho Consejo está formado por los miembros del Consejo y de la Comisión Europea y por miembros del gobierno mexicano, ejerciendo la presidencia alternamente.

La segunda institución creada es el *Comité Conjunto*, que es, de conformidad con el Artículo 48, el órgano que asiste al Consejo Conjunto en la realización de sus tareas, particularmente en la preparación de reuniones y cualesquiera otra función delegada a éste por el Consejo Conjunto.

Este comité está integrado de la misma forma que el Consejo, normalmente a nivel de altos funcionarios y tiene como obligación reunirse una vez al año, de manera alterna entre Bruselas y México, pudiéndose convocar reuniones extraordinarias cuando las circunstancias lo ameriten.

Asimismo, está prevista la creación de otros comités especiales en el caso que se necesite el apoyo de expertos en ciertas áreas.

Por otro lado, hay una serie de declaraciones conjuntas y unilaterales relacionadas con distintos aspectos. No obstante, no queda muy claro cuáles son las declaraciones que verdaderamente forman parte del acuerdo, ya que en una revisión tanto de la versión publicada por la Comisión Europea como la de la Secretaría de Economía, éstas difieren.

Por ejemplo, en la versión de la Comisión Europea se anexan la Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre Diálogo Político, en la que se especifican los mecanismos a través de los cuales se desarrollará este ámbito del acuerdo; la Declaración Conjunta sobre el Diálogo a Nivel Parlamentario; la Declaración Conjunta Interpretativa sobre el Artículo 4, referente a liberalización comercial; la Declaración Conjunta sobre el Apartado 3 del Artículo 24, relativo a los servicios internacionales de transporte marítimo, en la que se recuerda que ambas partes tienen obligaciones al respecto, como miembros de la OMC; la Declaración Conjunta sobre el Artículo 35, relativo a la cooperación en el sector pesquero, en la cual se comprometen a otorgar todo su apoyo para la entrada en vigor y aplicación del Código Internacional de Conducta para la Pesca Responsable.

Todas estas declaraciones conjuntas no están incluidas en la publicación mexicana; sin embargo, al final de la Decisión referida al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, se incluye la Declaración Conjunta sobre medios alternativos para la solución de controversias, en la que comprometen a facilitar, en la mayor medida posible, el recurso del arbitraje como medio de solución de los conflictos que surjan.

Por lo que corresponde a las declaraciones conjuntas incluidas al final de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México, se anexan 15, todas ellas relativas a cuestiones técnicas sobre comercio.

En relación con las declaraciones unilaterales, sólo hay tres, dos de la comunidad, de las cuales la primera, Declaración de la Comunidad sobre el Artículo 11, parece ser transitoria, pues se refiere a las funciones del Consejo Conjunto en cuanto a la negociación de la parte relativa a competencia.

La segunda, Declaración de la Comunidad y sus Estados Miembros sobre la Propiedad Intelectual, Industrial y Comercial a que se hace referencia en el Artículo 12, se refiere a las convenciones multilaterales relevantes sobre propiedad intelectual que deberán observar las partes.

La última es la Declaración de México respecto del Título I, que, como ya se había mencionado anteriormente, se refiere a la cláusula democrática.

No obstante, ninguna de estas tres están incluidas en la publicación de la Secretaría de Economía.

Una vez esbozada una visión general de la estructura y contenido del acuerdo, a través del análisis de cada uno de sus ejes, se pueden señalar de manera más puntual cuáles son las diferencias respecto de otros acuerdos suscritos por México y la Unión Europea.

#### **4.4 ¿EN QUÉ ES DIFERENTE EL ACUERDO?**

Como se ha venido señalando, el acuerdo que hoy rige las relaciones entre México y la Unión Europea presenta características y ámbitos de aplicación distintos a los otros tratados que ha suscrito México y, aun cuando no se ha profundizado mucho en los suscritos por la Unión Europea, según algunas generalidades de los mismos, también hay aspectos distintos.

En el entendido de que todos los acuerdos comerciales en vigor entre México y otros países han tomado como marco general de referencia al TLCAN, en el

siguiente cuadro se muestran algunas diferencias detectadas en el Acuerdo con la Unión Europea respecto de los otros acuerdos señalados.

**CUADRO 22. DIFERENCIAS ENTRE EL ACUERDO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA Y OTROS ACUERDOS SUSCRITOS POR LAS PARTES**

ELEMENTO DE ANÁLISIS	OTROS ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO	ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UE	ALGUNOS ACUERDOS FIRMADOS POR LA UNIÓN EUROPEA
<b>OBJETIVOS</b> <sup>146</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes</li> <li>Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio</li> <li>Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones internacionales, en particular entre América Latina y Europa</li> <li>Establecer nuevos vínculos contractuales para fortalecer aún más su relación bilateral, especialmente mediante una intensificación del diálogo político, la liberalización progresiva y recíproca del comercio, la liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital y las transacciones invisibles, la promoción de las inversiones y mediante una cooperación más amplia</li> </ul>	Los objetivos son diversos, en la mayoría de sus acuerdos se incluyen cuestiones políticas y de cooperación, en muy pocos la liberalización. En todos los casos en que se incluye se trata de acuerdos entre países europeos o cercanos geográficamente.
<b>ESTRUCTURA</b>	8 partes, 22 capítulos (algunos con anexos) y 7 anexos finales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Texto del Acuerdo de Asociación, Económica, Concertación Política y Cooperación (7 títulos y 1 anexo)</li> <li>Parte I. Decisión referida al acuerdo de asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (7 títulos y 3 anexos y una declaración conjunta)</li> <li>Parte II. Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México (8 títulos, 16 anexos, diversos apéndices y varias declaraciones conjuntas)</li> </ul>	
<b>EJES DEL ACUERDO</b>	<p>Zona de libre comercio: Comercio de bienes Comercio de servicios Inversión</p> <p>NO INCLUYE NINGÚN ASPECTO POLÍTICO, AUNQUE SU FIRMA, EN EL CASO DEL TLCAN, TENGA IMPORTANTES REPERCUSIONES POLÍTICAS</p>	<p>Diálogo político Cooperación económica Liberalización (Comercio de bienes, servicios e inversión)</p> <p>INCLUYE LA LLAMADA CLÁUSULA DEMOCRÁTICA</p>	<p>Diálogo político Cooperación económica En algunos casos, como en el de los países de la AELC y Turquía incluyen importantes concesiones arancelarias; en otros casos se tiene planeado para 2010 la creación de una zona de libre comercio</p> <p>LA CLÁUSULA DEMOCRÁTICA ES OBLIGATORIA EN CADA UNO DE ELLOS</p>

<sup>146</sup> Los objetivos se pueden generalizar a todos los acuerdos suscritos por México, con excepción del Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay cuyo alcance, como ya se señaló, es más limitado.

ELEMENTO DE ANÁLISIS	OTROS ACUERDOS FIRMADOS POR MÉXICO	ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UE	ALGUNOS ACUERDOS FIRMADOS POR LA UNIÓN EUROPEA
<b>ADMÓN. DEL ACUERDO</b>	Creación de dos instancias: Comisión de Comercio Secretariado	Creación de un Consejo Conjunto y, por parte de la Unión Europea, las funciones respecto de su vigilancia y administración están en manos de las instituciones comunitarias	Casi siempre se crean consejos administradores, en los que participan directamente las instituciones comunitarias
<b>OTROS ASPECTOS:</b>  Desgravación arancelaria	100% a 15 años, en cuatro etapas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos industriales: México liberaliza el 100% a 7 años UE 100% a 3 años</li> <li>• Productos agrícolas: México liberaliza el 50% a 10 años UE 75% a 10 años</li> </ul>	En la mayoría de los casos sólo se otorgan preferencias arancelarias. En América Latina, el acuerdo con México es el único que incluye este aspecto, con el Mercosur se tiene planeado a más largo plazo.
<b>Solución de controversias</b>	Mecanismo sencillo con tres instancias: - Consultas entre gobiernos. - Procedimientos ante la Comisión de Comercio, con apoyo de asesores técnicos, creación de grupos especiales. - Grupos consultivos y arbitraje. Se conserva el derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previsto en la OMC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se establece un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos. Será la primera vez que la Unión Europea incorpore estas disciplinas en un tratado comercial</li> <li>• Se concedió prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias.</li> <li>• Se celebrarán consultas, a través del Consejo Conjunto, antes de acudir a un procedimiento arbitral</li> <li>• El Consejo Conjunto emitirá una decisión 30 días a partir de la celebración de consultas. Luego, se podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral</li> <li>• Se conserva el derecho de apelar al mecanismo de solución de controversias previsto en la OMC</li> </ul>	El Sistema de Solución de Controversias no es parte de un capítulo separado del derecho europeo. Constituye un proceso, que ha evolucionado desde la firma del Tratado de Roma en 1957 y que establece todo un mecanismo complejo de solución. Con terceros países suele establecer mecanismos supeditados a las instituciones comunitarias y a la creación de una institución especial en donde estén representadas las partes

El cuadro anterior sólo muestra, como se advierte en el inicio de esta sección, algunas de las diferencias relevantes del acuerdo firmado entre México y la Unión Europea, respecto de otros acuerdos suscritos por ellos mismos con otros países. El cuadro de ninguna manera es exhaustivo; sin embargo, sí proporciona elementos de análisis para valorar estas diferencias.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Por lo que respecta a los objetivos, se aprecia que los planteados en el Acuerdo con la UE son mucho más ambiciosos que los señalados en el TLCAN. Resalta la orientación política del acuerdo, lo cual implica que, de aprovecharse ese lazo con este bloque regional, se puede fortalecer el papel de México en la escena internacional.

Es el único acuerdo suscrito por México que incluye el ámbito del diálogo político, la cláusula democrática y el capítulo de cooperación económica, con la posibilidad de llevar a cabo proyectos de desarrollo conjuntos, con financiamiento europeo, lo cual representa una ventaja para nuestro país. Para la Unión Europea esto no es novedad; todos sus acuerdos incluyen estos ejes, incluso son condición *sine qua non* para la negociación.

En lo que se refiere a su estructura, el acuerdo también es *sui generis*, ya que la mayor parte de los suscritos por México están estructurados de manera muy similar al TLCAN; mientras que el suscrito con la Unión Europea es un conjunto de acuerdos unidos por el Acuerdo Global, divididos en los aspectos que son competencia comunitaria y los que son competencia de cada uno de los quince miembros de la Unión. Esta diferencia obedece al complejo funcionamiento de esta región, lo cual en cierta manera, dificulta su entendimiento, por parte de los empresarios que podrían aprovecharlo.

Por su parte, la desgravación arancelaria con la Unión Europea llegará al 100% en productos industriales; sin embargo, para productos agrícolas tendremos abierto el mercado europeo tan sólo para el 75% de ellos. Lo anterior implica un avance en la relación comercial, tanto en comparación con la que se tenía antes de este acuerdo como en comparación con los acuerdos que han logrado terceros países con este bloque. No obstante, si se quiere aprovechar realmente el acuerdo en materia comercial, se deberá buscar la profundización y renegociación de ciertos aspectos.

Por último, en lo relacionado con el mecanismo de solución de controversias, éste representa una novedad para acuerdos suscritos por la Unión Europea con terceros países, ya que adopta el sistema implementado en el TLCAN, basado en la conformación *ad hoc* de paneles arbitrales. Esto nos garantiza la solución más expedita y menos burocrática de los conflictos.

De los puntos anteriormente señalados se puede apreciar que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea contiene diferencias sustanciales que, de ser entendidas por quienes deben y pueden aprovechar este acuerdo, pueden representar elementos que potencien la relación con Europa, como se analizará en el siguiente y último capítulo de esta investigación.



## CAPÍTULO 5

### PERSPECTIVAS ANTE EL NUEVO MARCO INSTITUCIONAL

#### 5.1 ANÁLISIS DEL ESTADO DE LA RELACIÓN A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR

Es demasiado aventurado tratar de elaborar un análisis de los resultados de la adopción del acuerdo entre México y la Unión Europea, ya que estamos a tan sólo un año y ocho meses de la entrada en vigor del capítulo de comercio de bienes, de cooperación y de diálogo político y a escaso un año de la entrada en vigor de la liberalización del comercio de servicios, propiedad intelectual y movimiento de capital (véase Gráfico 14, en el Capítulo 4).

Ningún analista e investigador serio tomaría tal labor debido a la falta de elementos suficientes que permitan un análisis objetivo de las consecuencias de la implementación de este nuevo marco institucional.

No obstante, el objetivo aquí es señalar simplemente y de manera muy sucinta cuál es el estado actual de la relación, con base en la información ya proporcionada en el Capítulo 3 de esta investigación.

Así entonces, podemos señalar, con respecto a los diferentes ámbitos de la relación, los siguientes aspectos:

— ***Ámbito político***<sup>147</sup>

- En febrero de 2001 se llevó a cabo la primera reunión del Consejo Conjunto, que, como se mencionó en el Capítulo 4, es el máximo órgano creado en este acuerdo.

---

<sup>147</sup> Los datos aquí señalados fueron obtenidos de diversos números de la Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, "Europa en México", 2001.

Su misión fue completar la entrada en vigor del acuerdo, con respecto al comercio de servicios, propiedad intelectual y movimiento de capitales.

- ▶ El otro órgano importante, el Comité Conjunto, se reunió por primera vez en Bruselas el 2 de octubre de 2001, a altos funcionarios de ambas partes para llevar a cabo una evaluación de las actividades del primer año del acuerdo.
- ▶ Esta serie de reuniones tienen consecuencias en otros ámbitos del acuerdo, ya que se detectan los problemas y obstáculos existentes para buscar soluciones. Tal es el caso de la decisión tomada por el Consejo y Comité Conjuntos en el sentido de crear *Comités Especiales*, con repercusión directa en el ámbito de cooperación y de comercio, como se explica a continuación.

#### – **Cooperación**<sup>148</sup>

- ▶ A la fecha se han creado:
  - Creación del Comité Especial de Cooperación Aduanera y Reglas de Origen y la adopción de algunas "Notas Explicativas" en materia de reglas de origen.
  - Asimismo, se terminó la redacción del Protocolo de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Aduanera entre la Unión Europea y México, que pretende combatir fraudes y violaciones de las respectivas disposiciones aduaneras.
  - Creación del Comité Especial de Normas y Reglamentos Técnicos con el fin de mejorar el conocimiento mutuo de los respectivos sistemas y la adopción de normas y reglamentos. Incluye temas de etiquetado de productos y reglas de certificación.
  - Creación del Comité Especial de Normas Sanitarias y Fitosanitarias,

---

<sup>148</sup> "Instrumentos y perspectivas de la cooperación", en Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Revista no. 4, correspondiente al segundo semestre de 2001, pp. 18-20.

para intercambio de información.

- En el curso de 2002 se plantean reuniones de nuevos comités: servicios financieros y de compras de gobierno.
- ▶ En el marco de la política global de cooperación de la Unión Europea y dentro del marco general establecido en el acuerdo, se han firmado tres grandes instrumentos de cooperación complementarios:
  - a) Documento Estratégico Nacional, en el que se hace un análisis exhaustivo de la situación de México, por parte de la Unión Europea y se definen las líneas estratégicas generales para la cooperación bilateral.
  - b) Memorando de Entendimiento sobre las Orientaciones Plurianuales para la puesta en marcha de la cooperación comunitaria, en el que se establece el diálogo permanente en los sectores de lucha contra la pobreza y desarrollo social; cooperación científica, técnica, educativa y cultural; cooperación económica y consolidación del Estado de Derecho y apoyo institucional.
  - c) Convenio Marco, con respecto a la ejecución de la cooperación bilateral, esto es, el establecimiento del marco jurídico y modalidades de gestión de los programas y/o proyectos bilaterales financiados por la Unión Europea a favor de México.
- ▶ Asimismo, se pretende una mayor participación de México en programas como INCO (Cooperación internacional científica y de investigación), IST (Tecnología de la Sociedad de la Información), URBAL (Cooperación entre ciudades y regiones de la Unión Europea y América latina) y ALFA (Cooperación en materia de intercambios universitarios).

#### — **Liberalización**<sup>149</sup>

Si se analizan cifras parciales de 2000 y 2001 (septiembre de cada año) se

---

<sup>149</sup> Con base en datos de la Secretaría de Economía.

tiene que (véase información analizada a partir del Cuadro 13 del Capítulo 4):

- ▶ Exportaciones. A un año del acuerdo, las exportaciones mexicanas a la Unión Europea disminuyeron 18.3 millones de dólares, lo que implica un decremento de aproximadamente el 0.44%.
- ▶ Importaciones. En el mismo período, las importaciones provenientes de la Unión Europea aumentaron 1,448.8 millones de dólares, lo que implica casi un 14%.<sup>150</sup>
- ▶ Lo anterior quiere decir que el comercio total entre las partes aumentó 1,430.5 millones de dólares en un año, lo que significa un aumento de casi el 10%.
- ▶ No obstante este aumento, el déficit es mayor para México, pasando en el mismo período parcial, de -6,442.7 millones de dólares a -7,909.8 millones de dólares, lo que se traduce en un aumento de más del 22%.

Así, se puede afirmar que el efecto inmediato en materia comercial ha sido negativo para México, ya que la tan alardeada desgravación arancelaria ha beneficiado mucho más a los productos europeos, mientras que las exportaciones mexicanas, incluso disminuyeron, no sólo debido al acuerdo, sino a la situación económica nacional, que de manera generalizada deprimió la actividad exportadora.

Por lo que respecta al comercio de servicios, es importante resaltar que no hay información disponible en este tema, por lo que no sabemos la tendencia que ha tomado este ámbito a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Lo que sí se puede saber, de acuerdo con estadísticas de la OMC,<sup>151</sup> es que Europa Occidental es el mayor exportador e importador de servicios comerciales, entre los que encontramos transporte (marítimo, aéreo, terrestre, por vías navegables, interiores, espacial y por tuberías); viajes y otros como telecomunicaciones, postales y de mensajeros,

---

<sup>150</sup> Cálculos hechos por la sustentante.

<sup>151</sup> Véase *Estadísticas del Comercio Internacional*, OMC, 2001.

construcción, seguros, financieros, derechos de licencia, consultoría y asesoría y culturales y esparcimiento.

En relación con la IED, como ya se mencionó en el Capítulo 3, las estadísticas son engañosas, ya que por problemas de registro de los flujos de capitales, no se puede saber a ciencia cierta la evolución de la misma en el marco del nuevo acuerdo (véase inciso 3.2.2).

De manera muy general, se puede afirmar que la relación es dinámica, en el marco del acuerdo, ya que se han implementado, a la fecha, diversas acciones que así lo demuestran, no obstante, en términos prácticos, ese dinamismo no ha redundado aún en efectos positivos para ambas partes.

## **5.2 EL FUTURO DE LA RELACIÓN**

En esta última parte se plantean algunas perspectivas de la relación México-Unión Europea, en las que se conjugarán diversos factores relacionados tanto con el marco teórico desarrollado como con toda una serie de hechos evidenciados a lo largo de la investigación.

En primer lugar, se hacen planteamientos en relación con las perspectivas particulares de México, posteriormente, las relacionadas con la Unión Europea, para finalizar con las perspectivas generales de la relación.

### **5.2.1 Para México**

La mayor parte de las perspectivas que se hacen del nuevo acuerdo entre la Unión Europea y México se refieren, principalmente, al ámbito comercial y de inversión, sobre todo por parte del gobierno mexicano, que, como se ha señalado, sólo ha promocionado este ámbito del acuerdo.

Las perspectivas oficiales<sup>152</sup> señalan que el acuerdo permitirá aumentar y diversificar la composición y destino de las exportaciones; mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la IED; incorporar a más empresas

---

<sup>152</sup> Secretaría de Economía, en [www.economia-snci.gob.mx](http://www.economia-snci.gob.mx)

al sector exportador, sobre todo a las PyMES y generar más y mejores empleos.

No obstante, las posibilidades de que estas perspectivas se conviertan en realidades son un poco distantes, al menos en el corto plazo. A continuación se analizan cada una de estas perspectivas oficiales.

Por lo que respecta al **aumento en el volumen de las exportaciones**, como ya se corroboró, éstas, a un año y medio de la entrada en vigor de la liberalización comercial de bienes, disminuyeron, aunque sea en un porcentaje muy pequeño. Sin embargo, esta situación no es sorpresiva, ha sido planteada así en importantes análisis de IRELA,<sup>153</sup> por ejemplo, en los que se argumenta que "las exportaciones mexicanas a la Unión Europea tenderían a reaccionar con menos celeridad en las primeras fases del libre comercio, subrayando como factores determinantes: los mayores grados de internacionalización de las PyMES europeas en relación con las mexicanas; el hecho de que una gran parte de las exportaciones mexicanas son producto del comercio intrafirma por parte de grandes transnacionales estadounidenses; y los altos grados de integración económica entre México y Estados Unidos, que inducen a las empresas exportadoras mexicanas con escasa experiencia transnacional a concebir el mercado estadounidense como su mercado natural en el exterior".

Por lo tanto, la **diversificación** del destino de las exportaciones y de las relaciones comerciales en general, tampoco parece alcanzarse; por el contrario, cada vez es más alto el porcentaje que ocupan las exportaciones mexicanas destinadas al mercado estadounidense, que en 2001 alcanzaron el 90.38% del total (véase Gráfico 5, en el Capítulo 3). De acuerdo con el mismo informe de IRELA, "se ha tendido a sobredimensionar la capacidad diversificadora del ALC con la Unión Europea. A pesar del gran éxito que representa para México el haber logrado negociar libre comercio con el bloque europeo, y de que el comercio bilateral crecerá a un ritmo más dinámico, lo más probable es que los mexicanos seguirán realizando [la mayor parte] de su comercio exterior con Estados Unidos."

---

<sup>153</sup> Informe de IRELA, "El Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea: pieza clave de una asociación integral", IRELA, 21 de marzo de 2000.

En relación con la perspectiva de mantener a **México como uno de los destinos más atractivos para la IED**, como ya también se analizó en el Capítulo 3 de este trabajo, hasta ahora no se ha logrado promover esa imagen positiva en el inversor europeo, en el que, además de haber una falta de interés en un mercado tan lejano y el desconocimiento natural del mismo, en lo poco que conoce acerca de él todavía pesan mucho los elementos negativos dentro del país, como lo es la inseguridad, la corrupción, la falta de infraestructura, entre otros.

Si México lograra reducir el impacto de todos estos factores, a través de la toma de decisiones que verdaderamente cambien la situación general del país, seguramente, a más largo plazo podrían incrementarse sustancialmente los flujos de inversión. Ahora bien, esta situación, para que sea fructífera para México, deberá ser a la brevedad posible, antes de que la ventaja de ser el único país de América Latina con un acuerdo tan amplio con la Unión Europea desaparezca.

De ser así, incluso, podría México ser más atractivo para las empresas europeas que ya están produciendo en Estados Unidos, las cuales podrían considerar trasladar parte de sus procesos productivos o sus plantas completas a México, motivadas no sólo por el acceso libre de aranceles al mercado estadounidense y la mano de obra barata, sino que podrían importar sus insumos europeos sin pagar los aranceles que pagaban al producir en Estados Unidos.

Al respecto de la posibilidad de **incorporar a más empresas mexicanas al sector exportador, sobre todo a las PyMES**, también es un planteamiento oficial bastante incierto. En nuestro país es bien conocida la situación por la que han atravesado las pequeñas y medianas empresas a raíz de la apertura económica, por lo tanto, el pensar que gran número de ellas puede incluso convertirse en exportadoras hacia el mercado europeo resulta muy complicado.

De manera muy general, para el exportador mexicano, sobre todo si hablamos del mediano empresario resulta y seguirá resultando muy difícil exportar a cualquier país de la Unión Europea, no por caro en cuanto al pago de aranceles, ese problema casi está superado con la firma del acuerdo, sobre

todo en el sector industrial, sino por el desconocimiento que se tiene de dicho mercado. El problema a que se enfrentan en el momento de pretender exportar son todas las restricciones no arancelarias que tienen que superar y las normas técnicas, de calidad y medioambientales con que se tiene que cumplir para incursionar en Europa.

Es tal la situación que incluso cámaras de industriales como la Canacintra han declarado que el acuerdo con la Unión Europea será aprovechado "... sólo [por] unas cuantas empresas... 300 de forma mayoritaria y unas 40,000 que tienen actividad de comercio exterior; pero son 300 en donde se concentra la mayoría de la capacidad exportadora del país".<sup>154</sup>

Con respecto a la **generación de más y mejores empleos**, pues es verdad que las empresas europeas que se logran establecer en México generan más empleo, pero mejores ¿con respecto a qué?. Son empleos iguales a los demás, con sueldos bajos y en las mismas condiciones que el resto de los generados en el país. Más y mejores empleos no deben ser el resultado de la firma de acuerdos con el exterior, esto debe ser el producto de una serie de factores que hagan funcionar una economía sana, por lo tanto, para que un acuerdo como el de la Unión Europea contribuya en esto, tendrán que tener lugar muchos cambios como los ya mencionados anteriormente.

Como se observa, la perspectiva del gobierno mexicano es muy estrecha respecto de los beneficios que puede obtener del acuerdo con la Unión Europea y siguen planteándose sólo ilusiones y espejismos acerca de relaciones especiales que van a venir a solucionar problemas estructurales que sólo desde el interior se pueden solucionar.

La relación con la Unión Europea puede ser benéfica para México en otros sentidos y ámbitos. Por ejemplo, el gobierno mexicano difícilmente habla sobre perspectivas de los ámbitos político y de cooperación del acuerdo firmado,

---

<sup>154</sup> Vicente Yáñez Solleá, presidente de la Canacintra, en entrevista con el periódico *La Crónica de Hoy*, Sección Negocios, Viernes 24 de marzo de 2000, p. 27.



mientras que al ámbito económico y sobre todo comercial y de inversión se le da toda la importancia.

Por ejemplo en el ámbito político, el mayor acercamiento entre las partes y la continua interacción al más alto nivel abre la posibilidad de reforzar los diálogos bilaterales ya existentes que redunden en la solución de obstáculos en otras áreas, como en el de la cooperación, ámbito dentro del cual se puede aprovechar la cofinanciación de múltiples proyectos de investigación y desarrollo, dentro de los que México se enfrentará al reto de destinar más recursos a este sector, pero si se aprovecha la asistencia técnica de los países europeos se pueden obtener magníficos resultados.

Es muy importante destacar este ámbito de cooperación, ya que es un marco amplísimo incluido en el acuerdo que tradicionalmente se ha dejado sólo a que la Unión Europea lo aproveche en beneficio de sus empresarios, pero sin que redunde en algunos para nuestro país (véase inciso 3.2.3).

Por lo que respecta al ámbito económico, sin duda no deja de tener importancia, puesto que el motor de la vida de un país es la economía; no obstante, nuestra relación con Estados Unidos determina en gran medida las posibilidades de éxito de la diversificación planteada hacia Europa. Las cifras ya expuestas lo dicen todo en relación con este objetivo.

### **5.2.2 Para la Unión Europea**

Sin duda alguna, si la Unión Europea ha aceptado firmar un acuerdo como tal y éste ha logrado la aprobación y entrada en vigor al 100% con un país de América Latina, región que no es prioritaria en los objetivos de la Unión Europea, es porque algunos –o muchos– beneficios tiene para ellos.

En primer lugar, como ya se señaló en capítulos anteriores, la firma de este acuerdo no es un hecho aislado en la política exterior de la Unión Europea, éste forma parte de toda una estrategia global en sus relaciones internacionales, dentro de las se plantea su reposicionamiento económico y político en la región latinoamericana.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Por lo tanto, la perspectiva que se puede plantear a largo plazo será el dar otros pasos al respecto, esto es, la concreción de un acuerdo parecido con el bloque subregional del Mercosur y, seguramente, algunos otros acuerdos de cooperación con países como Chile. Asimismo, el reforzamiento de proyectos de cooperación, sin compromisos de acceso a mercados, con países de Centroamérica y el Caribe, como parte también de los planteamientos hechos en la Cumbre de Naciones Unidas en Monterrey de financiamiento del desarrollo. Pasos, todos ellos, que definitivamente reposicionarán a la Unión Europea en América Latina.

Más aún, la Unión Europea se ha planteado a largo plazo la posibilidad de llevar a cabo una alianza transatlántica en la que involucraría a Estados Unidos y Canadá.

Ahora bien, esto es como para no descuidar una región del planisferio, porque como bien sabemos la Unión Europea, seguirá muy ocupado durante los siguientes años, en su proceso de integración económica y más aún en la ampliación a nuevos países de la Europa Central y del Este.

No obstante, ya de manera concreta, el acuerdo con México le trae importantes beneficios, como recuperar parte del mercado perdido a raíz de la entrada en vigor del TLCAN, aumentando de manera considerable sus exportaciones a México en el corto plazo.

Un elemento fundamental en esta perspectiva es el enorme ahorro que por pago de aranceles la Unión Europea tendrá en todas sus exportaciones hacia México y éste como puente a América del Norte y América Latina. En un análisis elaborado al respecto por la Delegación de la Comisión Europea en México<sup>155</sup> se señala que para el 2008, en un escenario sin acuerdo, los exportadores europeos de productos industriales estarían gastando por concepto solamente de aranceles 235,382.7 millones de dólares, lo que se reducirá a cero con el acuerdo. La perspectiva planteada se presenta en el Cuadro 23 y es muy ilustrativo de los intereses económicos de la Unión Europea en México y demuestra que tanto Estados Unidos como los países miembros de

---

<sup>155</sup> Europa en México, Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1, no. 2-2000, pp. 10-11.

la Unión disminuirán sus costos utilizando a México como puente –recordemos que Estados Unidos es el primer socio comercial extracomunitario de la Unión Europea–.

**CUADRO 23. AHORROS ANUALES ARANCELARIOS PARA EXPORTADORES EUROPEOS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES**

	1999	2000	Entidad en Vigor 07/2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Escenario sin acuerdo: arancel promedio ponderado (1)	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25	9.25
Escenario con acuerdo: arancel promedio ponderado (1)	9.25	9.25	6.29	4.61	3.28	2.27	2.13	1.49	0.94	0.00	0.00
Diferencia del arancel promedio ponderado			2.96	4.64	5.97	6.98	7.12	7.76	8.31	9.25	9.25
Exportaciones europeas de productos industriales (2)	12,104.2	13,586.7	13,586.7	15,069.2	16,551.7	18,034.2	19,516.7	20,999.2	22,481.7	23,964.2	25,446.7
Escenario sin acuerdo: aranceles (M USD)	111,964.6	125,677.7	125,677.7	139,390.9	153,104.0	166,817.1	180,530.2	194,243.4	207,956.5	221,669.6	235,382.7
Escenario con acuerdo: aranceles (M USD)	111,964.6	125,677.7	85,460.9	69,469.4	54,289.3	40,937.8	41,570.7	31,283.9	21,132.9	0.0	0.0
Ahorros anuales (valores absolutos)			40,216.9	69,921.5	98,814.7	125,879.3	138,959.5	162,954.4	186,823.6	221,669.6	235,382.7
Ahorros anuales (porcentaje)			32.00%	50.16%	64.54%	75.46%	76.97%	83.89%	89.34%	100.00%	100.00%

Elaborado por la Delegación de la Comisión Europea en México. Fuente de datos: Secretaría de Economía

(1) Todo el comercio incluido. El arancel promedio ponderado ha sido calculado con base en el promedio de importaciones mexicanas de productos industriales europeos para el periodo 1995-1997

(2) Pronóstico elaborado por la Delegación de la Comisión Europea en México

Los cálculos están elaborados con base en las tarifas arancelarias de 1998. No se toman en cuenta los incrementos del 01/01/99, por tratarse de "incrementos temporales"

### 5.2.3 Perspectiva general

Como se ha señalado en repetidas ocasiones, la idea del gobierno mexicano de lograr un acuerdo con la Unión Europea obedeció originalmente a intereses de los grupos en el poder y al objetivo fundamental, al menos en el discurso, de diversificar las relaciones con el exterior.

No obstante, en materia de relaciones internacionales no basta con que una de las partes plantee sus objetivos y tome sus decisiones, puesto que también está en función de la reacción, disponibilidad y circunstancias de la otra parte.

En este sentido, es que es imposible plantear perspectivas individuales que sólo analicen los intereses de las partes por separado, es necesario conjugarlos para lograr un análisis más objetivo.

Ya sabemos que la prioridad del gobierno mexicano –además de los intereses del grupo en el poder– al buscar la firma de acuerdo más amplio con la Unión Europea era la tan ansiada diversificación económica.

No obstante, estos objetivos no se podrán alcanzar por dos razones fundamentales: la primera, que obedece a circunstancias propias de la relación de México con Estados Unidos, con quien, además, se ha emprendido un proceso de integración económica que ha profundizado la interdependencia y dependencia de nuestro país con las economías de América del Norte; y, en segundo lugar, que no basta con los deseos de los gobiernos de lograrlo, cuando por parte de la Unión Europea tampoco México, y ni siquiera América Latina, es parte de sus objetivos estratégicos y prioritarios.

Existen, asimismo, toda una serie de factores primarios fundamentales para comprender esta situación. Por ejemplo:

- ▶ La distancia geográfica
- ▶ La distancia social, esto es, la poca identificación y conocimiento que se tiene una parte de la otra. Esto no se refiere al conocimiento que los gobiernos tienen entre sí de ellos mismos, sino la identificación e interacción que hay entre los verdaderos actores que hacen la relación, esto es, empresarios, cámaras, organizaciones sociales, partidos políticos, investigadores, etc.
- ▶ Distancia cultural. Al respecto, bien sabemos que hoy nuestro país tiene cada vez más que ver con la cultura estadounidense que con sus orígenes europeos y más concretamente españoles. Esto a pesar de nuestra religión, nuestro idioma y sin duda muchas costumbres impuestas durante ese pasado colonial. No obstante, en materia económica, por ejemplo, el sector exportador mexicano está más adaptado a la cultura empresarial estadounidense que a la europea.
- ▶ Falta de una infraestructura (red de comunicaciones y transportes) que permita exportar a precios competitivos a Europa, entre muchos otros factores que impiden dicha exportación, como las normas técnicas, de calidad y medioambientales, ya mencionadas anteriormente.

- ▶ Por parte del inversionista europea, hay mucha más identificación con los mercados del Cono Sur que con el de México. No obstante, el acuerdo lo tenemos nosotros y debemos aprovechar el reforzamiento de vínculos antes de que se concrete un acuerdo similar con el Mercosur.
- ▶ En la relación se ha dado poco o nula importancia a la cooperación, cuando ésta es la base de un verdadero impulso comercial y de inversión. Se observa muy pocos programas, mecanismos de seguimiento o plazos. El error está en verla desde el punto de vista asistencial, como se planteó en la Cumbre de Monterrey, pues se debe ver como "creación de valor conjunto" en proyectos que pueden redundar en importantes avances científicos en el país.

Sin duda, no se puede desmerecer la importancia de un acuerdo de esta índole con la Unión Europea, actor fundamental en la escena internacional y, por lo tanto, es fundamental tener acercamientos políticos y económicos con éste, pero México deberá pensar en nuevas estrategias para volverse un mercado realmente atractivo. Parte de la estrategia podría consistir en:

- ▶ Lograr que Europa exporte más a Estados Unidos desde México, esto es, atrayendo IED al país.
- ▶ Mejorar la red de comunicaciones y transportes que faciliten el comercio entre las partes (aeropuertos, puertos).
- ▶ Lograr una mayor interacción sociocultural entre México y Europa (la cooperación es esencial)

De poco sirve un acuerdo entre los gobiernos, si sus respectivas sociedades civiles mantienen un distanciamiento importante entre sí. Incluso, se deberían buscar nuevas herramientas conceptuales para promover la imagen de México; buscar argumentos más sofisticados y la modernización y capacitación de los promotores.

Si no se implementa una estrategia que contemple este tipo de aspectos, puede dar resultados totalmente contrarios a los esperados por el gobierno

mexicano y en la que los pequeños empresarios mexicanos pueden ser los principales perdedores y, por ende, una vez más la población en general.

Es un hecho que las relaciones están institucionalizadas, incluso, el actual acuerdo crea instituciones que vigilarán el curso de la relación y el cumplimiento de lo pactado. Sin embargo, por las razones ya expuestas anteriormente, si no se implementan nuevos mecanismos que aprovechen todos los ámbitos del acuerdo y no sólo el comercial, se desperdiciará este acuerdo tan amplio y de nuevo las posibilidades de obtener algunos beneficios de esta relación, que, como ya se analizó está limitada por circunstancias históricas y estructurales muy bien determinadas.

Como vemos, mucho se espera en materia económica del acuerdo; sin embargo, ¿dónde quedan las perspectivas políticas del establecimiento de esta nueva relación? Sin duda, más que las ventajas comerciales para nuestro país, el acercamiento a la Unión Europea tiene una gran importancia política y de cooperación.

Quizá el acuerdo, no diversifica del todo las relaciones comerciales de México, dada la cada vez más estrecha relación con nuestro vecino del norte; sin embargo, sí establece un importante marco político que abre la posibilidad de tratar temas importantes para ambos, que nunca antes se habían tratado, como el de derechos humanos, democracia, lucha contra el narcotráfico, administración pública, etc.

Esta nueva dimensión de la relación, sin lugar a dudas, implica también grandes retos para nuestro país, pues hemos entrado a un nuevo modelo de relación con el exterior que desafía la tradicional política exterior mexicana, para volverse más abierta ante un importante socio que se convertirá, a la vez, en su más grande observador internacional.

## CONCLUSIONES

Del estudio elaborado sobre el nuevo marco institucional que rige actualmente la relación entre México y la Unión Europea y sobre los factores que intervienen y determinan dicha relación, se concluye lo siguiente:

– El enfoque teórico elegido como sustento de la investigación nos resalta los siguientes elementos respecto de la relación México-Unión Europea:

a) De acuerdo con el institucionalismo de la elección racional, México y la Unión Europea adoptaron e impusieron nuevas normas a su relación, obedeciendo a múltiples intereses de tipo económico y político, generados por un nuevo contexto internacional; no obstante, también hay otros intereses, los de los individuos, esto es, los políticos que toman las decisiones y los de los grupos económicos que influyen en ellos –y que en sentido práctico llevan a cabo las interacciones–, que son finalmente quienes determinan la concreción del acuerdo.

En este punto es importante señalar que, aun cuando desde el principio de la investigación se hizo referencia a la influencia de los intereses de los políticos en el proceso de toma de decisiones de la política exterior mexicana, no ha sido más profundamente desarrollado debido a no estar dentro del objetivo general propuesto; sin embargo, es una línea de investigación que se deja abierta para futuros trabajos.

b) Según lo que nos explica el institucionalismo histórico, una vez concluidas las negociaciones e implementado el acuerdo, éste juega un papel determinante en la relación; sin embargo, está limitado por otras

estructuras institucionales más fuertes, como son la propia política económica externa adoptada por cada una de las partes y, por supuesto, sus vínculos históricos. Por ejemplo, por el lado de la Unión Europea, su proceso de integración económica determina las prioridades económicas y políticas; mientras que en el caso de México, la institución limitante es la relación y cercanía con Estados Unidos y los compromisos políticos y económicos que se tienen con esta potencia.

Asimismo, encontramos que es precisamente esta última limitante la que nos hace ver cómo retos y preferencias similares arrojan diferentes resultados. En este caso concreto, los resultados diferentes se refieren a la relación de la Unión Europea con México y a la del mismo bloque con el Mercosur, por ejemplo, con quien hay una mayor relación comercial, pero dada la competitividad de la misma –los sectores exportadores sudamericanos más fuertes son altamente sensibles para Europa– es mucho más complicado establecer un acuerdo preferencial.

Lo anterior evidencia que en la relación México-Unión Europea hay una serie de factores que limitan el desempeño y cumplimiento de las reglas impuestas, pero también hay otros elementos que favorecen que ese acercamiento se de precisamente con nuestro país, aunque no necesariamente propicie verdaderas posibilidades de alcanzar los objetivos propuestos, principalmente por parte de los socios más débiles.

- c) Por su parte, el institucionalismo sociológico nos hace voltear la mirada hacia un panorama aún más amplio. No sólo se trata de las "macro" limitantes evidenciadas por la vertiente histórica. La realidad es que las relaciones internacionales no sólo las determinan los gobiernos y las instituciones que crean, sino también los individuos, esto es, las sociedades, a través de sus organizaciones, partidos, empresas, etc., que interactúan constantemente. Estos individuos están insertos en contextos culturales y sociológicos distintos que determinan sus intereses y la utilidad de cada una de sus acciones.



En el caso de la relación de México con la Unión Europea, son estos actores y su dinámica o pasiva interacción la que determinará el verdadero rumbo de la relación.

– Las respuestas a cada una de las preguntas de investigación han sido dadas a lo largo de los capítulos en que se divide este trabajo; no obstante, vale la pena dar respuesta concreta a cada una de ellas.

a) A pesar de que América Latina no está dentro de las prioridades económicas ni políticas de la Unión Europea –por lo tanto, tampoco México– ha entrado en vigor un acuerdo comercial preferencial muy amplio, que abarca también ámbitos políticos y de cooperación ¿por qué? Porque convergieron intereses entre las partes lo suficientemente convincentes y negociables que dieron lugar al establecimiento de nuevas reglas del juego.

b) ¿Cuáles son esos intereses? Por parte de la Unión Europea se definen dos de mayor importancia: por un lado, es sólo un primer paso de una estrategia política global que pretende el reposicionamiento de la Unión Europea como un actor internacional de relevancia en América Latina; y, en segunda instancia, e íntimamente relacionado con el anterior, el recuperar parte de las ganancias perdidas por las empresas europeas a raíz de la firma del TLCAN. Esto sin dejar de lado la posición geográfica tan atractiva y los acuerdos de libre comercio firmados con otras regiones, que convierten a México en plataforma exportadora para las grandes transnacionales de los países más desarrollados.

Por lo que corresponde a México, el interés radica en mantener vigente la estrategia de diversificación de sus relaciones con el exterior, centrando en dicha política a la relación con la Unión Europea, por ser el segundo socio comercial y mercado potencial importante, independientemente de los resultados que se obtengan. Lo anterior, sin olvidar los intereses que se generan entre los políticos para preservar sus carreras apuntándose triunfos futuros.

- c) ¿En qué consiste el nuevo marco institucional? El nuevo marco institucional es un conjunto de reglas muy amplio que se traduce en un acuerdo preferencial y que abarca tres ámbitos fundamentales: diálogo político, cooperación y comercio e inversión.

Este acuerdo lo podemos definir como un conjunto de tres grandes instrumentos. El primero contiene las disposiciones sobre diálogo político y cooperación; el segundo, que es todo lo relativo al comercio de servicios, inversión y propiedad intelectual; y el tercero, sobre comercio de bienes.

De aquí que se confirme la hipótesis planteada en el inicio de este trabajo: es un acuerdo diferente a los demás signados por las partes, particularmente por México y, por lo que corresponde a la Unión Europea, en comparación con los alcanzados con países latinoamericanos.

La primera diferencia es de fondo y radica en los temas que aborda: para México, la diferencia está en que abarca cuestiones políticas y de cooperación. Para la Unión Europea, la diferencia está en aceptar la firma de un acuerdo preferencial, esto es, que incluyera la liberalización del comercio y la adopción de un mecanismo de solución de controversias como el adoptado en el TLCAN.

El otro aspecto diferente es de forma, esto es, en la manera en que está estructurado, la cual, a simple vista, resulta confusa, ya que los instrumentos que agrupa están divididos de acuerdo con las competencias comunitarias, pero eso no lo saben los que harán uso de él. Por lo tanto, sería recomendable una nueva estructura, más accesible y entendible, sin necesidad de cambiar de manera sustancial el contenido del mismo.

De hecho, en la difusión que hace la Secretaría de Economía acerca de éste, se presenta una estructura muy diferente, que aunque es mucho más práctica, en el momento de contrastarlo con el texto original del acuerdo, ésta no coincide, lo cual crea aún más confusión.

También se puede reafirmar, en relación con lo planteado en la hipótesis, que en algunas de estas diferencias es en las que radica un importante

potencial. Para México, aceptar la inclusión de la cláusula democrática, que coloca como base de la relación la democracia y el respeto a los derechos humanos, es demostrar un cambio de actitud, esto es, un cambio en la política exterior, que ante los ojos de los gobiernos de otros países, especialmente ante aquellos países con posibilidades de invertir directamente en nuestro país, resulta una novedad.

Por otro lado, la institucionalización del diálogo político implica tener un canal de comunicación permanente con un actor fundamental a nivel mundial. Además, la discusión constante a altos niveles fomentará un mayor beneficio en el ámbito de la cooperación, siendo este rubro, desde el punto de vista de la sustentante, el que más ventajas traería a México, si se aprovechara debidamente, como por ejemplo, a través de la cofinanciación de proyectos conjuntos en educación, investigación y desarrollo, transporte, salud, entre muchos otros sectores, recibiendo una importante asistencia técnica, que valdría la pena aprovechar.

No obstante, pocos empresarios conocen las posibilidades de emprender proyectos de este tipo, debido a la falta de difusión.

Ahora bien, por lo que corresponde a la parte comercial, no cabe duda que la desgravación arancelaria reducirá los costos notablemente para los exportadores de ambas partes, pero a pesar de ser la única promocionada por el gobierno mexicano –como TLCUEM–, es la que menos ventajas tiene para el país. Lo anterior en razón de que, aun cuando permitirá que los exportadores ya existentes –grandes empresas– entren a menor costo en Europa, sólo éstos lo aprovecharán, ya que la traba para acceder a este mercado ya no son los aranceles, sino todo un conjunto de normas técnicas, de calidad y medioambientales para las cuales no están preparadas la mayoría de las PyMES mexicanas.

Entonces, podemos decir que el ámbito al cual el gobierno le ha dado el mayor peso, es el que menor posibilidad tiene de éxito. Un acuerdo preferencial comporta disminuciones arancelarias importantes; sin embargo, esto no trae consigo la automática exportación de productos,

ésta radica en la capacidad de oferta que tenga el país y de cumplimiento de las restricciones no arancelarias.

Si México no está listo para ello, de poco servirá un acuerdo de libre comercio con Europa, más aún, sólo incrementará el déficit en la balanza comercial, ya de por sí de dimensiones muy considerables.

- d) Finalmente, ¿cuáles son entonces las perspectivas de la relación? En todos los argumentos anteriores han quedado implícitas muchas de las perspectivas a que se ha llegado después del análisis, pero de manera general se puede señalar que no se puede negar que el marco institucional conformado por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea es un importante conjunto de reglas que crean un escenario favorable, que da certidumbre a la relación y que aumenta los intercambios; no obstante, es sólo eso, un marco, reglas, normas... una verdadera relación dinámica sólo se alcanzará si los actores que intervienen directamente, esto es, el sector privado, las organizaciones sociales, las ONG's y las instituciones educativas, entre otros, aprovechan este instrumento y el gobierno, a través de sus instancias correspondientes, lo da a conocer a cada uno de estos actores, para su correcta utilización.

Definitivamente, la expectativa europea de colocarse como un actor político y económico importante en América Latina va tomando forma y es palpable, al menos, hasta ahora, en el rubro de la inversión en sectores como el bancario, telecomunicaciones, entre otros. Mientras que la expectativa de diversificación económica de las relaciones de México con el exterior no se alcanzará, porque los factores estructurales lo impiden; no obstante, sí hay rubros de los que se puede emprender una nueva relación más dinámica entre las partes, pero sobre todo más ventajosa para la sociedad, que es finalmente, en quien también debe apreciarse un efecto positivo de la política exterior de cualquier país.

## BIBLIOGRAFÍA

### TEORÍA

- Baylis, John. *The Globalization of World Politics*. Oxford University Press, 1997.
- Borja, Arturo, et. al., *Regionalismo y poder en América: los límites del neorrealismo*. México, CIDE-Miguel Ángel Porrúa, 1996.
- Calduch Cervera, Rafael. *Dinámica de la Sociedad Internacional*. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 1996.
- Copeland, Gary y Patterson, Samuel. *Parliaments in the Modern World*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan, 1994.
- El Colegio de México. *La política exterior de México. Enfoques para su análisis*. México, El Colegio de México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, 1997
- Franke, Joseph. *The making of foreign policy. An analysis of Decision-Making*. Great Britain, Oxford University Press, 1963.
- Gómez Buendía, Hernando. *The Limits of the Global Village. Globalization, Nations and the State*. World Development Studies, World Institute for Development Economics Research, The United Nations University, Helsinki, 1995.
- Granovetter, Mark y Swedberg, Richard (eds.) *The sociology of economic life*. Boulder, Westview Press, 1992.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

- Hanrieder, Wolfram F. (edit.), *Comparative foreign policy, theoretical essays*. Estados Unidos, David McKay Company, 1971.
- Jordán Galduf, Josep M. (coord.) *Economía de la Unión Europea*. Biblioteca Civitas Economía y Empresa, Colección Economía, Edit. Civitas, España, 1997.
- Koelble, Thomas. "The new institutionalism in political science and sociology", en *Comparative Politics*, 1995.
- Marsh, David y Stoker, Gerry (eds.). *Teoría y métodos de la ciencia política*. Madrid, Alianza Editorial, 1995.
- Marsh, David y Stoker, Gerry. *Teoría y métodos de la ciencia política*. España, Alianza Editorial, 1997.
- Renouvin, Pierre y Duroselle, Jean Baptiste. *Introducción a la historia de las relaciones internacionales*. México, FCE, 1991.
- Russell, Roberto. *Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior*. Argentina, Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales de América Latina (RIAL).
- Seara Vázquez, Modesto. *La política exterior de México. La práctica de México en el derecho internacional*. México, Edit. Esfinge, 1969.
- Smith, Peter (ed.). *Latin America in comparative perspective. New approaches to methods and analysis*. Estados Unidos de América, Westview Press, 1995.
- Steinmo, Thelen y Longstreth. *Structuring politics: historical institutionalism in comparative analysis*. Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- Velázquez Flores, Rafael. *Introducción al Estudio de la Política Exterior de México*. México, Edit. Nuestro Tiempo, 1999.

## CONTEXTO INTERNACIONAL

- Andic, S. y Teitel, S.. *Integración económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1977
- Linares, Adolfo e Ipiña, Enrique (ed.). *Nuevos rumbos para la integración ante el desafío de la globalización*. La Paz, Bolivia, Instituto Internacional de Integración, 1997
- OMC. *Estadísticas del Comercio Internacional*, OMC, 2001.
- Orozco, José Luis y Dávila, Consuelo (comp.). *Breviario Político de la Globalización*. México, UNAM, FCPyS, Edit. Fontamara, S.A., 1997.
- Tamames, Ramón (coord.) *Entre bloques y globalidad*. Madrid, España, Editorial Complutense, 1995.
- Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*. Madrid, España, Alianza Editorial, 1999

## ASPECTOS GENERALES DE LA UNIÓN EUROPEA Y SU POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR

- Chanona Burguete, Alejandro, et. al. (coord.). *Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, Plaza y Valdés Editores, 2000.
- Eurostat. *100 basic indicators from Eurostat Yearbook 2001. The statistical guide to Europe*. Unión Europea, Eurostat, 2001.
- Morales Troncoso, Carlos. *Plan de exportación. Lleve sus productos a todo el mundo*. México, Pearson Educación, 2000.
- Nieto Solís, José Antonio. *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*. México, Edit. Siglo XXI, 1995.
- Piñón Antillón, Rosa Ma. *De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Única de Maastricht)*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales,

UNAM, 1986.

- Roy, Joaquín y Domínguez Rivera, Roberto (coord.). *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*. México, UNAM, Plaza y Valdés Editores, 2001.
- Tamames, Ramón. *La Unión Europea*. Madrid, España, Alianza Editorial, 1999.

## **ASPECTOS GENERALES DE MÉXICO Y SU POLÍTICA EXTERIOR Y SU POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR**

- Aguayo Quezada, Sergio (ed.). *El Almanaque Mexicano*. México, Editorial Grijalbo, 2000.
- Ai Camp, Roderic. *Politics in Mexico. The decline of authoritarianism*. United States of America, Oxford University Press.
- Comisión de Asuntos Internacionales. *7 principios básicos de la política exterior de México*. México, Partido Revolucionario Institucional, 1993.
- Delgado de Cantú, Gloria M. *Historia de México 2. Estado moderno y crisis en el México del siglo XX*. México, Pearson, 1996.
- Garza Elizondo, Humberto, et. al. *Fundamentos y prioridades de la política exterior de México*. México, El Colegio de México, 1986, p. 246.
- López Villafañe, Víctor y Uscanga, Carlos (coord.). *México frente a las grandes regiones del mundo*. México, Siglo Veintiuno Editores, 2000.
- Kats, Friedrich. *La guerra secreta en México*. México, Edit. Era., Vol I y II, 1981.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México (¿Proteccionismo o Librecomercio?)*. México, Edición Nuestro Tiempo.
- Ruiz Sánchez, Lucía Irene (coord.) *Las negociaciones internacionales*. México, UNAM, FCPyS, SRE, 1995.
- Sepúlveda, César (comp.) *La política internacional de México en el decenio de los 80*. México, FCE, 1994.



- Uscanga, Carlos (coord.) *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*. México, Institución Paradigma de Actividades Científico Culturales, S.C., 2000.

## **RELACIÓN AMÉRICA LATINA, MÉXICO Y UNIÓN EUROPEA**

- Domínguez Rivera, Roberto. *Current trends of Mexico-European Union relationship: a liberal approach* (paper). Universidad de Miami, 43<sup>rd</sup> Annual Convention of the International Studies Association. Marzo 2002.
- IRELA. *El acuerdo de libre comercio México-Unión Europea: pieza clave de una asociación integral*. Informe de IRELA. Marzo de 2000. Madrid, España.
- IRELA. *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*. Madrid, España, IRELA, 1997.
- Lowenthal, Abraham F. y Treverton, Gregory F. (comp.) *América Latina en un mundo nuevo*. México, FCE, 1996.
- Piñón Anillón, Rosa Ma. (coord.). *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*. México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Delegación de la Comisión Europea en México, 1998.

## **DOCUMENTOS MÉXICO**

- Estadísticas diversas de la Secretaría de Economía.
- Informes presidenciales de los presidentes Carlos Salinas de Gortari y de Ernesto Zedillo Ponce de León.
- *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. Poder Ejecutivo Federal. Presidencia de la República.
- *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. México, Poder Ejecutivo Federal, 1995.

- *Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006*. México, Poder Ejecutivo Federal, 2001, p. 62.
- *Principios, objetivos y estrategias de la política exterior de México en los años noventa: palabras del Secretario de Relaciones Exteriores en el Colegio de la Defensa Nacional*, del 7 de febrero de 1995.

## **DOCUMENTOS UNIÓN EUROPEA**

- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo "Unión Europea-América Latina: Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación (1996-2000)". Bruselas, COM (95) 495 final, 23 de octubre.
- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Objetivos estratégicos 2000-2005. *Hacer la nueva Europa*. Bruselas, 9 de febrero de 2000. COM(2000) 154 final.
- Comunicación de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo y al Parlamento Europeo, "La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México". COM(95) 3, final, 8 de febrero de 1995.
- Documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe aprobado por el Consejo de la Unión Europea. Luxemburgo, 31 de octubre de 1994.
- *Informe de Cooperación con México 1997-2000*, Unión Europea, Delegación de la Comisión Europea en México
- *Informe de la Comisión de Relaciones Económica Exteriores sobre la propuesta de la Comisión al Consejo de una decisión relativa a la celebración del acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos*. (Documentos de Sesión A3-0223/91).

- *Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México de 17 de noviembre de 1995 (Documentos de Sesión A4-0270/95).*
- *Informe de la Comisión de relaciones económicas exteriores sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, Canadá y México de 15 de diciembre 1992 (Documentos de Sesión A3-0378/92).*
- Tratado de Ámsterdam
- Tratado de Maastricht
- Tratado de Niza
- Tratado de Roma

## **ACUERDOS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

- Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la CE, de 1975.
- Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos, de 1991.
- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, de 2000.

## **HEMEROGRAFÍA GENERAL**

- *El Economista*, 2 de abril de 2001.
- *El Economista*, 21 de febrero de 2000.
- *El Financiero*, 20 de julio de 2000.
- *El Financiero*, 30 de junio de 2000.

- *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1, no. 2-2000.
- *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Año 1, No. 1, 1999.
- *Europa en México*. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México, Revista no. 4, correspondiente al segundo semestre de 2001.
- *Expansión*, Año XXXI, núm. 792, junio 7, 2000.
- *Expansión*, Año XXXIII, núm. 841, mayo 29, 2002.
- *La Crónica de Hoy*, 22 de marzo de 2000.
- *La Crónica de Hoy*, 24 de marzo de 2000.
- *Reforma*, 15 de junio de 2000.
- *Trade Links Mexico-EU*. Oficina para Europa, Secretaría de Economía, Bruselas, Bélgica, Winter Edition, January 2002, Year 2, no. 3.

#### **PÁGINAS WEB**

- *Aquí Europa*, en <http://www.aquieuropa.com>
- *Comisión Europea*, en <http://www.europa.eu.int>.
- *Grupo del Banco Mundial*, en <http://www.worldbank.org>
- *Secretaría de Economía*, en <http://www.economia-snci.gob.mx>.
- *The Economist Intelligence Unit*, en <http://www.economist.com>