



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

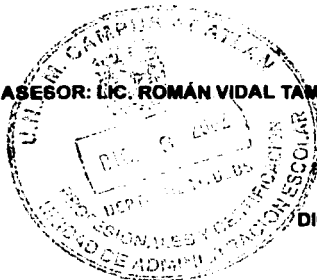
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA, UNA ALTERNATIVA AL TLCAN..

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
SERGIO TORRES PEREZ



ASESOR: LIC. ROMÁN VIDAL TAMAYO



DICIEMBRE, 2002.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

"PUEDO ACEPTAR EL FRACASO, TODOS FALLAMOS EN ALGO, LO IMPORTANTE ES INTENTARLO SIEMPRE".

Asociación General de Bibliotecas de Chile
Convertido en formato electrónico e impreso el
NOMBRE: SEBASTIÁN TORRES
PEREZ
FECHA: 09-DIC-2002
FIRMA: [Signature]

LA PRESENTE TESIS LA DEDICO A:

DIOS.

**A mis padres, por el amor y la guía
Que me han ofrecido a lo largo de
Toda mi vida, a ellos esta tesis pertenece.**

**Mis hermanos, Claudia, Beto, Christian y
Stephany, que confiaron plenamente
En mí. Martin Carrillo, por ayudarme
En forma desinteresada y cordial.
Shaida Manzano, por preocuparse en
Cada momento para la realización
De este trabajo.**

**Mi asesor de tesis, Lic. Román Vidal Tamayo
Que con sus ilimitables conocimientos
Me apoyo en cada momento
Para la culminación del
Presente trabajo
Gracias.**

**Mis profesores, a quienes debo mucho
De mi formación profesional.**

**Nora Santamaría, por la inspiración y
Motivación que me ha brindado.
Te amo.**

**Y a cuantos aquí no nombro pero recuerdo
Gracias por confiar en mí.**

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Pág.

1.1	Consideraciones teóricas de los procesos de integración.....	1
1.1.1	Aspectos formales de integración económica.....	2
1.2	Efectos de integración económica.....	4
1.2.1	Consideraciones empíricas de los procesos de integración.....	6
1.2.2	Intentos de integración económica entre países en desarrollo.....	7
1.3	Integración económica en el contexto de la globalización.....	8
1.3.1	El escenario mundial de la globalización.....	11
1.4	Formación de la Comunidad Económica Europea.....	19

CAPÍTULO 2

DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA A LA UNIÓN EUROPEA.

2.1	Antecedentes de la Comunidad Económica Europea.....	22
2.1.1	El modelo europeo de integración económica.....	23
2.1.2	Evolución del mercado común europeo.....	24
2.1.3	El sendero de la integración europea.....	27
2.2	El proceso de formación del bloque económico europeo.....	29
2.3	Formación de la Unión Europea.....	33
2.3.1	Hacia la Unión Económica y Monetaria.....	38
2.4	Situación actual de la Unión Europea.....	42

CAPÍTULO 3

APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

3.1	El sistema proteccionista.....	47
3.1.1	El desarrollo estabilizador, 1957-1970.....	50
3.1.2	El agotamiento del modelo de crecimiento y sus alternativas.....	53
3.2	Apertura comercial en México.....	55
3.3	Negociaciones comerciales internacionales.....	58
3.4	Ventajas de las relaciones comerciales.....	78

CAPÍTULO 4

MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

4.1	Antecedentes de las relaciones comerciales de México y la Unión Europea.....	80
4.2	México y la Comunidad Económica Europea, Primer Acuerdo Marco de 1975.....	81
4.2.1	Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.....	83
4.2.2	Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación.....	85
4.3	Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea.....	91
4.3.1	Empresas con inversión proveniente de países de la Unión Europea.....	101
4.4	Ventajas y desventajas del TLCUEM.....	106
	CONCLUSIONES	108
	BIBLIOGRAFÍA	112

INTRODUCCIÓN

Debemos consignar que en la realización del presente trabajo se aborda el estudio de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea significa que los productos mexicanos tendrán acceso amplio y seguro a un mercado de 375 millones de personas y nuestra economía podrá beneficiarse de la alta capacidad de inversión europea, así como de tecnologías más modernas, limpias y eficaces.

Este Acuerdo fortalecerá, asimismo, la posición internacional de México y permitirá un nuevo equilibrio a nuestros vínculos productivos, financieros y políticos con el mundo, además de constituirse como un poderoso instrumento más para el desarrollo de México, que representará nuevas oportunidades, más empleos y mejores ingresos para nuestra población.

Con la creación de la primera zona trasatlántica de libre comercio, México se convierte en el único país del mundo con acceso preferencial y seguro al mercado global más grande, la Unión Europea; al segundo y más dinámico, Estados Unidos; al cuarto país importador del mundo, Canadá; y al creciente mercado latinoamericano, donde México ha celebrado tratados de libre comercio con nueve países, la red más extensa de la región. Las empresas mexicanas tienen acceso, en condiciones sin paralelo, a un mercado con más de 850 millones de consumidores, que suman el 57% de la economía mundial.

Esta obra se encuentra dividida en cuatro capítulos: en el primero, resumimos la manera en que se han dado los procesos de integración de los diferentes bloques económicos; mientras que en el segundo, se hace un repaso de la situación de Europa a partir de la Segunda Guerra Mundial, y de cómo fue evolucionando esta comunidad económica, y también se estudian todos los aspectos más importantes de cómo se formó la actual Unión Europea. En el tercero, nos referimos a la política económica de México, la apertura comercial que tiene a principios de la década de los ochenta, así como los diferentes tratados comerciales que tiene con diferentes países. Y finalmente en el cuarto capítulo vemos los acuerdos bilaterales que se han firmado entre México y Europa para llevar una relación comercial, así como la actual relación comercial existente entre ambas partes.

CAPITULO 1: ANTECEDENTES DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

1.1 Consideraciones teóricas de los procesos de integración.

Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias y estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más adecuada.

Para alcanzar este propósito, es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo costo social en el ámbito que se pretenda integrar. Ello exige normalmente un periodo transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiados bruscos o drásticos. Este periodo transitorio es el propio periodo de integración, a lo largo del cual, por lo menos a partir de un cierto estadio, se hace prácticamente indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a unas instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional.

En otras palabras, para lograr una verdadera integración económica, es necesaria una base de política supranacional. Y a su vez, el proceso en la integración económica impone una coordinación política más estrecha, que a la postre no puede por menos de desembocar en una unión política.

En el siglo XX ningún mecanismo de integración se instituyó hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, a pesar de los intentos que por integrarse llevaron a cabo las economías de diversos países europeos. Las causas de sus fracasos fueron de carácter político. Se logró cierto grado de integración durante la Segunda Guerra Mundial, cuando los alemanes se empeñaron en integrar económicamente a los países satélites y los territorios que ocupó Alemania, en este caso la integración económica, se puede considerar como una forma de expansión imperialista.

Posteriormente a la Segunda Guerra Mundial, el interés por tener una integración económica creció notablemente. En Europa el establecimiento de una Unión Aduanera y más tarde de los países que formaron el Benelux, la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, la Comunidad Económica Europea (CEE), y la asociación Europea de Libre Comercio son un ejemplo de integración.

1.1.1 Aspectos formales de la integración económica.

La teoría de la integración económica se basa en las experiencias de las uniones aduaneras que, conforme al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), requerían de los siguientes requisitos:

a).- Eliminar todas las tarifas y otras formas de restricción al comercio entre países participantes

b).- Tarifas uniformes y demás reglamentaciones referentes al comercio exterior con las economías que no son participantes.

Los problemas teóricos que se derivan de la formación de los procesos de integración se consideran para Balassa en 1964, como un asunto contemporáneo, pero en otras épocas Cournot en 1927 tocó este tema, distinguiendo los efectos de la eliminación de barreras arancelarias para lograr eficiencia e igualdad.

Una explicación más amplia sobre la integración fue elaborada por Wicksell en el año de 1934. Las cuestiones económicas de una unión aduanera se trataron con más detalle en los años cuarenta, pero no se contaba con un buen análisis teórico, hasta el año 1950, cuando aparecieron los trabajos de Maurice Bye 1953, Herbert Giersch 1949-1950 y Jacob Viner 1950, fue este último autor quien investigó el impacto de la unión aduanera sobre el comercio, especificando los efectos de creación de comercio y desviación de comercio dentro de una unión, considerando el impacto que se produce por el establecimiento de una unión aduanera sobre la distribución de recursos, en el caso hipotético de libre comercio. En un sistema tal, los precios de los artículos pueden variar en relación con los costos de transporte y bajo la suposición de que cualquier mercancía se produce en el lugar o lugares en que los abastecimientos son más baratos. El establecimiento de tarifas aduaneras afecta la distribución de los recursos en dos formas diferentes:

a).- La producción de algunas mercancías de productos extranjeros con más bajos costos, pasará a los productores nacionales protegidos que operen con costos más altos, significa discriminación de fuentes extranjeras de abastecimiento del mismo artículo.

b).- La demanda de los consumidores cambiará de los bienes extranjeros hacia productos domésticos, como consecuencia de cambios producidos por tarifas de los precios relativos, discriminación de los bienes extranjeros diferentes en especie de los artículos domésticos.

Los dos cambios mencionados reducirán el bienestar mundial, ya que el desplazamiento de recursos con bajos costos a otros de costos más elevados, da como resultado una redistribución de factores productivos. De este modo, la producción será menor y los consumidores se inclinarán por bienes con bajo valor y menos bienes procedentes del extranjero con valor más elevado.

Por medio de la supresión de tarifas dentro de la unión y mantener estas hacia terceros países, una unión aduanera contribuye a suprimir la discriminación entre los artículos producidos localmente en los países asociados y aumenta la discriminación entre los artículos producidos por países miembros y no miembros.

El efecto real del establecimiento de la unión significa un aumento en el comercio libre o en la discriminación, que dependerá de la magnitud de varios factores, los cuales son: los efectos de la producción, del consumo y de los términos de comercio y de las economías administrativas.

El proceso de integración económica puede adoptar diversas formas, presentando según el caso a tratar ventajas e inconveniencias, a continuación se exponen los diversos grados del proceso de integración, el enfoque sobre las diversas formas de integración se basa sobre el papel y la función del arancel de aduanas y del régimen de comercio, por considerarse este último como el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales, y dentro del cual está el sistema capitalista de economía de mercado, la integración puede adoptar diferentes medidas que son:

Club de comercio preferencial. Dos o más países forman un club de comercio preferencial cuando reducen sus impuestos respectivos de importación de todos los bienes (excepto los servicios de capital entre sí) es decir, cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo. En 1932 El Reino Unido y sus asociados de la Mancomunidad, establecieron el sistema de comercio llamado en ese tiempo Sistema de Preferencias de la Mancomunidad, bajo él, estos países redujeron sus aranceles en el comercio mutuo (importaciones de otros países de la Mancomunidad) pero retuvieron sus mayores aranceles sobre las importaciones provenientes del resto del mundo, esto es un buen ejemplo de club de comercio preferencial.

Área de libre comercio. Dos o más países forman un área de libre comercio o asociación de libre comercio, cuando suprimen todos los impuestos de importación y todas las restricciones cuantitativas sobre su comercio mutuo en todos los bienes, excepto servicios de capital, pero conservan sus aranceles con el resto del mundo. Cuando un grupo de países forma un área de libre comercio, al eliminar todos los impuestos de las importaciones sobre su comercio mutuo, pero sin establecer un arancel externo común sobre las importaciones del resto del mundo pueden entrar a un país miembro con impuestos altos a través de un país miembro con impuestos bajos, es decir, evita el mayor impuesto de importaciones, esto se conoce como desviación de comercio.

Uniones Aduaneras. Dos o más países forman una unión aduanera cuando suprimen todos los impuestos de importación sobre su comercio mutuo en todos los bienes, excepto los servicios de capital y además adoptan un arancel externo común, sobre todas las importaciones de bienes, excepto los servicios de capital provenientes del resto del mundo.

Mercado Común. Dos o más países forman un mercado común, cuando forman una unión aduanera y además permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos. Así los países del mercado común suprimen todas las restricciones al comercio de un comercio mutuo y también establecen un arancel externo común como en una unión aduanera y un área de libre comercio, sin embargo, la unión aduanera no necesita ser un mercado común, este último permite el libre movimiento de todos los factores de producción entre los países del mercado común.

Unión Económica. Una unión económica es la forma más completa de integración económica, dos o más países forman una unión económica cuando forman un mercado común y además proceden a unificar políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. Un ejemplo de unión económica es el Benelux, que fue la unión económica formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Estos países formaron una unión aduanera en 1948, la cual se convirtió en una unión económica en 1960 (Tratado de Benelux de 1958).

1.2 Efectos de integración económica.

Una de las formas básicas de integración económica es la unión aduanera, la que según la definición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) , debe tener los siguientes requisitos: a) Eliminación de todas las tarifas y otras formas de restricciones al comercio entre los países participantes y b) Establecimiento de tarifas uniformes y otros reglamentos del comercio exterior, en relación con las economías que no son participantes.

Antes de que se publicara el libro clásico de Viner en 1950, se pensaba que la formación de una unión aduanera, era un paso hacia un comercio más libre y que por esta razón incrementaba el bienestar. Viner demostró que esto no era necesariamente verdadero y afirmó que la formación de las uniones aduaneras, combina elementos de comercio más libre con otros de mayor protección y esto puede mejorar o empeorar la asignación de recursos y el bienestar. Las ideas más importantes del análisis de Viner fueron la creación de comercio y la desviación de comercio.

Viner demostró que la formación de una unión aduanera puede llevar a la creación de comercio y a la desviación de comercio, en tanto que la creación del comercio es buena y tiende a incrementar el bienestar, la desviación del comercio tiende a disminuir el bienestar, el efecto sobre este bienestar al final depende de cuál de estas dos influencias opuestas es más fuerte.

Por otro lado, cuando el desplazamiento de la producción nacional desvía un viejo comercio de un país a otro, la unión aduanera da lugar a la desviación de comercio dentro de la comunidad comercial, por ejemplo, Francia encuentra más barato importar el bien X de Alemania, debido a que ésta es más eficiente que Francia en la producción de X. En esta forma la producción nacional del bien X se desplaza del productor francés de más alto costo a los productores alemanes de más bajo costo y como resultado se genera un nuevo comercio entre Francia y Alemania, esto es la creación de comercio, la cual mejora la asignación internacional de recursos, desplazando la producción nacional de un productor de alto costo a un productor de bajo costo. De esta manera, la creación del comercio mejora el bienestar al reducir los costos y al mismo tiempo al incrementar el ingreso mundial, esto es benéfico para el bienestar.

Por lo tanto, se puede llegar a la conclusión de que la creación de comercio cubre solamente un aspecto de los efectos de producción, así es necesario distinguir entre los efectos negativos y positivos de la producción. Los positivos se pueden considerar como el ahorro en costos, como un cambio en las compras de costos altos a costos bajos. Por el contrario, efectos negativos de la producción significan el costo extra en la producción de una mercancía en el país miembro y no en un país extranjero, cuando la desviación de la oferta cambia de un productor de costo bajo (extranjero) a uno de costo alto (asociado). Ganancias o pérdidas de eficiencias resultantes de una eliminación de tarifas aduaneras entre uniones, en caso de costos ascendentes.

La teoría de la integración económica es una rama de la teoría del comercio internacional, que se ocupa de los agrupamientos de mercados. Esta teoría se ha desarrollado a través de las diferentes consecuencias de las uniones aduaneras, aunque estos agrupamientos de mercados asumen varias formas que son: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, etc. La teoría de las uniones aduaneras se divide en la teoría pura de las uniones aduaneras, que se ocupa de la eficiencia, distributiva, el bienestar, de los ajustes monetarios y de balanza de pagos.

La teoría tradicional u ortodoxa de las uniones aduaneras, se origina en la obra de Viner 1950, la cual consistió en demostrar que bajo ciertos supuestos, un movimiento de protección a la unión aduanera, no es necesariamente un movimiento en la misma dirección que el libre comercio, pues desde el punto de vista del bienestar mundial, una unión aduanera podría tener efectos benéficos, como es la creación de comercio o efectos adversos, como es la desviación de comercio. La teoría de la Unión Aduanera, se define como la rama de la teoría arancelaria que se ocupa de los efectos de los cambios discriminatorios de las barreras comerciales sobre bases geográficas.

1.2.1 Consideraciones empíricas de los procesos de integración.

A continuación se mencionarán los aspectos empíricos de la integración, referentes a las evidencias concretas que se han dado en el mundo real.

Se formularon planes para el establecimiento de una zona de Libre Comercio, formada por los países del Mercado Común Europeo y los de la Asociación Europea de Libre Comercio, pero las negociaciones llevadas para este objetivo no tuvieron éxito 1957-1960.

Al mismo tiempo, en América Latina hubo un gran avance en este proceso de integración económica, como lo demuestran la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) la cual preparó planes para una área de libre comercio que incluyera todas las economías latinoamericana Sudamérica, (Centroamérica y México), a fin de realizar la transformación en una Unión Aduanera. Esta propuesta no se aceptó.

En 1960, seis naciones Sudamericanas (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay , después Ecuador y Colombia) en conjunto con México formaron el Tratado de Montevideo, por medio del cual se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, entre tanto, cuatro países Centroamericanos firmaban un Tratado por lo que se estableció el Mercado Común Centroamericano. Es claro que la integración fomenta el grado de desarrollo de las economías europeas, esto vendrá a ser el resultado de diversos factores dinámicos como las economías de la producción en gran escala, operando en mercados más amplios, la disminución de la inseguridad del comercio interzonal y una tasa más rápida del cambio tecnológico, es por ello el interés para lograr una integración económica.

En los países subdesarrollados, el desarrollo económico es muy importante. Los países que siguen la tesis del desarrollo equilibrado, podrán alcanzar la integración económica y así asegurar un gran mercado para el desarrollo paralelo de las nuevas industrias. El establecimiento de una unión fomenta también el grado de desarrollo económico, aumentando el poder de negociación y reduciendo la vulnerabilidad externa de sus miembros.

Después de todos estos comentarios y análisis por los intentos de integración, se puede llegar a la conclusión de acciones coordinadas entre lo político y lo económico. En la integración económica existen dos puntos de vista referentes a los medios y objetivos que se deben seguir, uno es el ideal liberalista y el otro es el ideal direccional.

El liberalismo económico considera la integración económica como un regreso a los ideales librecambistas del período anterior a la Primera Guerra Mundial, sus críticos proponen volver a las políticas económicas nacionales registradas antes de las guerras mundiales. Siguiendo este criterio, la integración significará la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías. En el otro extremo, la integración se podría lograr mediante estados abiertos, coordinando planes económicos nacionales, sin eliminar las barreras al comercio.

La idea más aceptada en el caso de integración en América Latina, es que los países subdesarrollados requieren más de la intervención del estado en la economía, que los países desarrollados, ya que en los primeros los incentivos producidos en el mercado a menudo no conducen al desarrollo. Sin embargo, el papel de la empresa privada es notable en la mayor parte de las discusiones sobre la integración latinoamericana, por lo que la influencia del Estado en la economía decrecerá a medida que el desarrollo aumente.

1.2.2 Intentos de integración económica entre países en desarrollo.

El éxito de la Unión Europea inspiró muchos intentos hacia la integración económica entre grupos de naciones en desarrollo como una forma de estimular la tasa de desarrollo económico. Sin embargo, la mayor parte de estas tentativas se enfrentó a un éxito limitado o al fracaso. Los ejemplos son El Mercado Común Centroamericano (MCCA), integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua en 1960, disuelto en 1969 y revivido en 1990; La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), integrada en 1960 por México y la mayor parte de Sudamérica, y su subgrupo (el Pacto Andino, formado por Bolivia, Ecuador, Chile, Colombia, Perú y Venezuela, en 1969), que esperaba acelerar el proceso de integración y establecer un mercado común; en 1980, la ALALC fue remplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991, se convirtió en una unión aduanera en 1995 y se le unieron Bolivia y Chile en 1996; la Asociación de Libre Comercio del Caribe (ALCC) fue establecida en 1968 y transformada en un mercado común (CARICOM) en 1973; la Comunidad Económica del África Oriental, que fue establecida en 1967 por Kenia, Tanzania y Uganda y se desplomó en 1977; la Comunidad Económica de África Occidental formada en 1973; la Zona de Comercio Preferencial de 19 miembros de África Oriental y Meridional que se extendía desde Sudán en el norte hasta Mozambique en el sur, establecida en 1981, previsto que se convirtiera en una unión aduanera, y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), que incluye a Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia, que, si bien en sus inicios era principalmente una unión política, en 1977 decidió que también requería evolucionar hacia un mercado común. Estas uniones aduaneras son (o fueron) en forma explícita desviadoras de comercio para fomentar el desarrollo industrial.

Quizá el mayor obstáculo para la integración económica exitosa entre los grupos de naciones en desarrollo es que los beneficios no se distribuyen en forma similar entre los integrantes. En su lugar, los beneficios se acumulan en las naciones más avanzadas del grupo. Esto hace que las naciones retrasadas se retiren, haciendo que falle el intento de integración. Una forma de evitar esta dificultad es ofrecer asistencia de inversiones por medio de la planeación industrial (asignación de algunas industrias a cada nación integrante). Aunque esto se intentó en el Mercado Común Centroamericano, el esfuerzo falló de todos modos y la unión se disolvió en 1969 (pero fue revivida en 1990).

Otra dificultad es que muchas naciones en desarrollo no están dispuestas a renunciar a parte de su recién adquirida soberanía a un cuerpo comunitario supranacional, como se requiera para la integración económica exitosa. Otras dificultades se originan por falta de buena transportación y comunicación entre las naciones integrantes, la gran distancia que con frecuencia separa a los miembros, la naturaleza esencialmente complementaria de sus economías y la competencia por los mismos mercados mundiales para sus exportaciones agrícolas. Por estas razones, no puede decirse que la integración económica entre países en desarrollo haya sido exitosa en la mayor parte de los casos. Las iniciativas de integración económica han aumentado drásticamente durante esta década y del mismo modo las oportunidades de éxito, en especial en Sudamérica.

1.3 Integración económica en el contexto de la globalización.

La dispersión mundial del capitalismo en las últimas tres décadas, ha dado como resultado un intercambio desigual entre centro y periferia, transformando a las naciones, esto se interpreta como la era del capitalismo global. Este capitalismo aún con crisis y contradicciones enfrenta a una competencia global y una reserva mundial de trabajadores que se sitúan en regiones y ciudades interesados por el capitalismo¹.

Las características de este nuevo sistema son: producción internacionalizada bajo control centralizado, grandes recursos financieros, altos recursos tecnológicos, concentración de alto poder económico y en continuo crecimiento. Esto dio como resultado la concentración e internacionalización del capital.

¹ Desde 1950 la tasa de crecimiento del sector transnacionalizado de la economía mundial, ha sido dos y medio veces mayor que la producción internacionalizada de las naciones centrales. En 1971, el valor agregado transnacional de la economía mundial se aproximaba a los 500 billones de dólares, o a una quinta parte del PNB no socialista.

La competencia internacional continuó con una gran fuerza, conservando la tasa de ganancia y dando lugar a una nueva etapa de esta internacionalización capitalista. Sus agentes son las corporaciones globales. El capitalismo global tiene dos procesos que se fuerzan entre sí. Por un lado el capital mundial individual, causa de la expansión de las corporaciones mundiales y de la economía internacional, por el otro, el capital bancario mundial. Al surgir el capitalismo global, se han fusionado estos dos para lograr el capital financiero global, que ha alcanzado la hegemonía sobre el proceso de producción global.

La crisis mundial de mediados de los ochenta es el resultado del alto grado de expansión del capital y del predominio del capital financiero global, relacionados con las corporaciones y bancos globales. Esta centralización del capital dio origen a la economía de crédito internacional, la cual siempre busca el mejor beneficio, lo que llevó a los bancos globales a ofrecer préstamos a los países con déficit, así como a los de semiperiferia y periferia integrada, pues de esta forma los bancos obtendrían mejores utilidades que las de los países desarrollados.

Por esta razón los países que reciben mayores préstamos son los semiperiféricos en expansión, esto ha sido motivo para una concentración de prestamistas y solicitantes de préstamos, así los países más endeudados con bancos privados, son los que se encuentran más integrados a la economía de crédito internacional. Esta nueva coyuntura, se debe a la reordenación capitalista por medio del sistema bancario, como sucedió en la depresión de 1929.

La reestructuración del capital mundial aumenta la explotación de los países del centro, semiperiferia y periferia. Debido al predominio del capital financiero global, por las altas utilidades conseguidas en las crisis, el profundo desarrollo desigual empobrece al tercer mundo, lo que lleva al empobrecimiento de la población mundial.

Las corporaciones globales, no solamente dirigen la producción y distribución global autónoma, sino que se relacionen cada vez más una con otra. Las corporaciones y bancos globales no son únicamente corporaciones y grandes bancos, sino nuevos mecanismos que requiere el capitalismo mundial, modificando el poder político y económico mundial, mediante el control global sobre recursos y mercados. Forman parte de una nueva forma y estructura del poder internacional, cuyo objetivo es maximizar utilidades.

La burguesía global toma un papel preponderante en el proceso de acumulación mundial, controla los recursos tecnológicos y capital desnacionalizados que se van fuera de los sectores y regiones, que decaen y se encuentran en reestructuración en naciones del centro, semiperiferia y periferia, reubicando estos recursos dentro de los sectores y regiones en expansión y en reestructuración dentro de las naciones del centro, semiperiferia y periferia. Esta acumulación capitalista necesita un nuevo desarrollo de capital global y de facilidades productivas en unidades no nacionales. Debido a que la crisis estructural de la economía mundial está relacionada con la tendencia de naciones centro de convertirse en consumidores de los productos de capital, mientras que producen menos internamente, lo que da como resultado una balanza de pagos negativa y una economía nacional débil.

Las naciones semiperiféricas en expansión y las naciones ex – socialistas, son los probables candidatos para el crecimiento y expansión del capital global, ya que tienen una estructura social de acumulación más barata y eficiente en el mercado mundial. De esta forma los estados nacionales o se integran o se subordinan a la globalización pues de otro modo quedarían relegados.

El tradicional Estado-nación, con objeto de facilitar la reproducción y acumulación de capital, ha cambiado y ha tenido nuevas características, razón por la que el estado es el mediador entre capital nacional y global. Ante esta situación, el capitalismo de estado, crisis fiscal del estado y deuda externa mantienen una gran cohesión.

Esta nueva formación global integra a las masas de las naciones, regiones y sectores en expansión o en contracción a la acumulación capitalista mundial. El desarrollo dentro del proceso global de reestructuración, no se puede comprender desde el punto de vista de la dominación de una nación específica. En vez de esto, estos países forman parte de la red global, como los administradores del Estado-nación de todo el sistema mundial.

Las corporaciones globales por su movilidad, poder y flexibilidad, han contribuido para que muchas comunidades y trabajadores se relacionen. Las naciones del centro, periferia y semiperiferia, se transformarán a una red mundial que se supone a un sistema reestructurado de Estado-nación, la cual producirá una economía mundial más integrada, existiendo el desarrollo desigual, necesario al capitalismo, dado que este requiere de fuerza de trabajo, recursos y de mercados.

Algunas naciones semiperiféricas y periféricas no se desarrollarán, o funcionarán por su mano de obra barata y también algunas naciones centro se desalentarán con algunas regiones y sectores creciendo o decayendo, de acuerdo a su relación con la economía global, la integración de los niveles locales y regiones de las transformaciones nacionales con el sistema global está acelerando la desintegración de las economías nacionales, la cual se está realizando gracias a la vasta red global de comunicaciones y trasportes que transmiten este capital electrónicamente.

Para que el capitalismo global continúe, requiere de estados nacionales débiles o de fronteras abiertas al capital, es importante la ubicación para la producción. De esta forma unas comunidades y regiones luchan con otras, provocando el auge y su decadencia, dando como resultado un desarrollo desigual dentro y a través de fronteras nacionales y a lo largo del sistema mundial.

1.3.1 El escenario mundial de la globalización.

El período económico desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta los años ochenta, ha sido una de las épocas más importantes en la historia de la humanidad. Continuando la reconstrucción económica en los años cincuenta, hubo un extraordinario crecimiento económico en los años sesenta y a mediados de los años setenta.

Aproximadamente en cuarenta años, el PIB mundial se triplicó. El comercio, las relaciones monetarias y las inversiones extranjeras, avanzaron rápidamente permitiendo la especulación. Según análisis de algunos expertos era que se estaba integrando una economía global de mercado, en la cual el estado y las fronteras nacionales estaban perdiendo su importancia económica y política.

Sin embargo, a mediados de los ochenta el ideal por la expansión de la economía global no se pudo lograr, debido a que en los años setenta la deflación, la baja tasa de crecimiento económico, el desempleo masivo y el alza inflacionaria lo impidieron. A todo esto lo acompañó la reducción de la tasa de crecimiento económico global, el desorden del Sistema Monetario Internacional y los problemas de deuda de los países menos desarrollados. Ante esta grave situación económica la interdependencia económica internacional inició su retirada.

Los esfuerzos por comprender este revés de la economía global y sus implicaciones para el futuro fue preocupación de muchos, concluyendo que las causas de ello fueron de tipo coyuntural y estructural. En lo que respecta a la primera se considera que la economía global fue sacudida por choques externos y por la irresponsabilidad de la administración de la economía, aunado a ello los costos de la Guerra de Vietnam, los incrementos de los precios del petróleo 1973-74, 1979-80 así como el déficit presupuestario.

La segunda causa fue el significativo cambio político económico y tecnológico que alteró la estructura de la economía internacional, esto y el declive de la economía Norteamericana, fueron razones fundamentales para la transformación de la economía internacional. Después de muchas discusiones a fin de encontrar la causa del estado de la economía mundial, se concluye que fueron la combinación de factores estructurales y coyunturales los que provocaron el problema económico global. El lugar tan importante que tuvo la economía mundial en la posguerra se atribuyó a tres aspectos principales, el primero fue el favorable ambiente político, la excesiva oferta, así como la fuerte demanda, logrando un éxito en la política económica.

Es importante tomar en consideración cómo el desarrollo y el declive de la economía Norteamericana fue preponderante en el estado de la economía mundial. El poderío que tuvo Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, después de sus excesos algún día tenía que declinar, debido a la recuperación económica de otras economías.

El liderazgo Norteamericano y sus aliados propiciaron las bases para las relaciones económicas globales, por primera vez todas las economías capitalistas fueron sus aliados políticos. Estas iniciativas propiciaron sucesivas rondas para la liberalización de los aranceles, el dólar como base del Sistema Monetario Internacional, la ayuda económica y las inversiones extranjeras, contribuyeron al rápido desarrollo de las economías menos desarrolladas.

A mediados de los años ochenta el poder económico de los Estados Unidos declinó grandemente. Lo más significativo en 1973 fue la ruptura del sistema Bretton Woods. Este liderazgo hegemónico que había propiciado por una economía mundial liberal se desgastó, ocasionando problemas en el papel que jugó en la economía internacional y también con otros países.

Iniciando con la Guerra de Vietnam y después con la mala administración del presidente Reagan, la cual ocasionó más rápidamente el deterioro económico con una deuda alta y disturbios económicos en los años 1980 y 1985, principalmente en el déficit presupuestario. Hubo mucha preocupación al respecto, pues Estados Unidos tenía una gran deuda, la cual era imposible de pagar.

Debido a la expansión militar Soviética, los Estados Unidos asumieron el alto costo de su poder político y militar, al mismo tiempo los nuevos competidores industriales y la pérdida de sus monopolios en energía, tecnología y agricultura, disminuyeron su capacidad para financiar su hegemonía. Por un tiempo los Estados Unidos trataron de maquillar este declive de su economía durante la Guerra de Vietnam, la administración Johnson inundó de dólares el mercado, Nixon hizo lo mismo por lograr una reelección, los resultados fueron la excesiva inflación que destruyó el Sistema de Bretton Woods.

En los años ochenta, la administración Reagan financió la reconstrucción militar por ayuda financiera de Japón. El papel internacional preponderante del dólar a fin de financiar su déficit comercial, hizo que muchos pensarán que los Estados Unidos saldrían adelante. Pero esta economía de auge llegaría a su fin cuando todos los acreedores le reclamaran su pago.

En estas instancias, es importante mencionar que el declive Norteamericano, basado en la expansión de una economía mundial liberal en la posguerra, el proteccionismo, la inestabilidad monetaria y la crisis económica, fueron factores que lo motivaron, Estados Unidos nunca vio la tan anhelada economía liberal que había deseado. Todo esto afectó las relaciones económicas y políticas internacionales, sobre todo las de Estados Unidos, Europa Occidental y Japón.

Todo indica que en los últimos diez años, la tendencia es hacia la creación de bloques comerciales, cuyo liderazgo serían las tres potencias mundiales Europa, Japón y Estados Unidos. La globalización se está dando a través de la regionalización y ha provocado un período de transición en el sistema capitalista mundial. Existen muchas opiniones y sería muy difícil afirmar quiénes formarán esta hegemonía tripartita.

La globalización está vinculada con los acontecimientos económicos que ha tenido la economía mundial en los últimos 20 años. Los choques petroleros de los setenta y problemas financieros son los más sobresalientes. De esta manera, la economía mundial dejó de ser la suma de las economías nacionales, para convertirse en una gran red de interrelaciones industriales, comerciales financieras y tecnológicas. La innovación tecnológica ha impulsado el proceso de globalización, como resultado de esto, se han distorsionado las relaciones intersectoriales y ha disminuido la importancia hacia los sectores primario e industrial, frente al de servicios.

Desde los años setenta, la economía mundial estuvo en una crisis global, dando fin a la prosperidad que caracterizó al mundo de la segunda posguerra. En esta crisis, se distinguieron cuatro aspectos: a) la crisis de la economía capitalista mundial, b) la crisis del socialismo de estado, c) la crisis ambiental y d) la crisis del viejo orden mundial bipolar oeste-este.

Esta crisis terminó con el orden mundial bipolar que rigió al mundo desde la Segunda Guerra Mundial, basado en la confrontación política y económica entre dos sistemas sociales, y el equilibrio nuclear entre dos superpotencias. La Guerra Fría concluyó con el triunfo del capitalismo sobre el estatismo y de Estados Unidos a pesar de su decadencia, sobre la Unión Soviética.

Esta nueva situación, empeoró la crisis económica y el desorden político mundial. La desaparición de la Unión Soviética y sus alianzas militares, dejaron un gran vacío de poder en el mundo. Esta ruptura del viejo orden mundial, no sólo plantea dificultades derivadas del colapso del Este. El mayor obstáculo para la configuración de un nuevo orden mundial, es que ninguna potencia capitalista está en condiciones de imponer al resto una superioridad económica hegemónica mundial que suplante el orden norteamericano de la posguerra.

Por todo lo expuesto anteriormente, el mundo está viviendo un amplio proceso de cambio y reorganización de los procesos económicos, políticos y sociales. Se han puesto en marcha procesos de reestructuración nacional e internacional del capitalismo para superar los desequilibrios apoyados en una nueva revolución tecnológica, en renovadas condiciones de organización, acumulación de trabajo y en un reordenamiento del espacio mundial.

El cambio mundial es más amplio, ya que se forma por un conjunto de relaciones sociopolíticas y formas de vida, partiendo de difíciles procesos, causa de la crisis que cambian el ambiente social. Simultáneamente que se dé la revolución informática, la otra gran transformación del mundo, es el alto nivel de internacionalización, conocido como fenómeno de la globalización que enlaza determinaciones sociales, políticas, culturales e ideológicas.

La internacionalización del resto de las relaciones humanas no es menos importante, las migraciones y viajes internacionales, las comunicaciones, la mundialización del deporte, la internacionalización de las mafias, los crecientes lazos interestatales, multiplicación de los problemas sociales y políticos internacionales, se suman a las necesidades de cooperación internacional requeridas por la emergencia ambiental y sanitaria mundial a fin de configurar una nueva interdependencia global que rebasa los marcos nacionales, esto afecta tanto el aspecto político de concepto de soberanía estatal, como a la noción tradicional de identidad estatal-nacional.

El fenómeno de la globalización genera resultados que aparentemente serían contradictorios. Por un lado da lugar a relaciones y entidades supranacionales, de distinta índole que pasan a ser parte de la vida de los pueblos, provoca fuertes reacciones de rechazo como los fundamentalistas religiosos y étnicos o los separatismos orientados a las constituciones de nuevos micro-estados vinculados al mercado mundial o bloques comerciales regionales. Esto rompe con la estructuración del orden mundial anterior. El fin de la hegemonía estadounidense da lugar a la constitución de tres áreas principales de reorganización del espacio capitalista mundial, en torno a Estados Unidos, Alemania y Japón, bajo la forma de bloques económicos y esferas delimitadas de inversión de capital.

El segundo mundo desaparece, para dar lugar a difíciles procesos de reestructuración capitalista en la anterior Unión Soviética y Europa Oriental, a un espectacular salto económico y de integración al mercado mundial en China o al aislamiento y difícil sobrevivencia de enclaves aislados en países como Cuba o Corea del Norte. El tercer mundo sobre profunda escisión y polarización entre los países que logran incorporarse a las nuevas tendencias de la reestructuración económica tecnológica y la globalización mundial y los que tienden a quedar marginados de las mismas (que se podrá llamar "cuarto mundo").

En tanto que la globalización se ha manifestado en el caso asiático como una gran integración al mercado mundial y la asimilación de las nuevas tecnologías. En África ha sucedido todo lo contrario, la crisis mundial ha afectado su economía y a toda la población. El colapso de la URSS, dado que ésta la subsidiaba, todo esto pone a esta región bajo la tutela internacional del BIRF o la ONU.

En el caso de América Latina, también existe el mismo proceso de desarrollo desigual, pero a mitad de los ochenta se supera esta crisis a pesar del elevado costo social que tuvo, llegó a negociaciones de deuda externa y al regreso al crecimiento económico, a partir de esto, América Latina entra en una nueva etapa de desarrollo histórico, caracterizada por la transición democrática, así como formación de grandes áreas comerciales.

El panorama actual, parece dominado por la nueva recesión económica de los años noventa, la especulación de los mercados financieros y cambiarios, el hundimiento de los países de la Ex-URSS y Europa del Este, la extensión de la crisis a los regímenes políticos, los conflictos de las guerras étnicas y religiosas, la inseguridad social ecológica y sanitaria. Todo indica que la depresión de la economía mundial no se superará de inmediato, falta algún tiempo para que el mundo logre un equilibrio global, que implique la entrada a una nueva etapa del capitalismo y un nuevo orden planetario.

El problema principal para superar la crisis capitalista, es la importancia que ha tenido el aspecto internacional, sus propósitos y su dependencia, de difíciles acuerdos económicos y políticos multiestatales. Las grandes potencias internacionales no han logrado superar sus crisis y además esto se ha desplazado hacia lo que pudiera ser las nuevas directrices del capitalismo mundial, Japón y Alemania.

En un planteamiento llevado a cabo por Méndez Villareal, en lo que respecta a las nociones de los términos de internacionalización del capital y globalización, la autora considera que existen diferentes al respecto². La idea de la globalización es eliminar las trabas y propiciar la mayor liberalización de los movimientos de capital y mercancías y se considera dentro de un marco muy optimista y en el cual no existe una explicación que muestre las ventajas en forma concreta para los principiantes.

² En lo que se refiere a la internacionalización, son importantes los aspectos que influyen en la reproducción del capital y su rentabilidad, el término "globalización" existe cierta ambigüedad conceptual del fenómeno de la globalización, ya que lo conceptúa como una forma abstracta que sigue la tendencia de la creciente integración de las economías nacionales a la economía mundial, por medio de la desregulación, la globalización se considera como una ideología que sigue los lineamientos neoliberales.

En el caso de los países menos adelantados, es que la globalización es favorable e inevitable; el camino para participar en los beneficios de la globalización, sería la apertura al comercio y a las inversiones extranjeras. En lo que respecta a la creación de bloques económicos dentro del sistema capitalista mundial, es un hecho indiscutible, es necesario hacer algunos comentarios al respecto. Quienes afirman que simultáneamente se están dando la globalización y la conformación de bloques económicos, no se dan cuenta de la confusión que existe.

Una globalización real es el conjunto de la economía mundial, significaría la liberalización y desregulación absoluta en todos y cada uno de los países que integran el sistema, lo que está en contraposición con la idea de configuración de bloques económicos, estos sólo se crearían si los países que los integran se proporcionen ventajas y concesiones recíprocas que no se hacen extensivas a los que no son parte del llamado bloque. Esta exclusión, inválida la idea de la globalización como fenómeno mundial.

Sería más adecuado pensar, que en vez de un solo centro hegemónico sucedido en la posguerra, se tomara en consideración, que actualmente existen tres centros dinamizadores de la economía y el comercio mundiales, aún con el poderío que conservan los Estados Unidos, han surgido otros centros de poder económico, tecnológico y financiero, los países de la Comunidad Europea y por otro los Tigres del Sudeste Asiático.

De estos tres polos dinamizadores de la economía mundial, el único que podría ser un bloque económico sería la CE y aún así, constituye un bloque cerrado al comercio con otros países, lo que ocurre es una gran intensificación de los vínculos económicos entre los países que lo integran y sobre todo la idea de coordinarse políticamente y formar una hegemonía con una gran influencia y peso en el ámbito internacional, que un país en forma individual difícilmente lograría.

En el caso de los países asiáticos, no forman realmente un bloque económico, ni desean constituir una comunidad, la idea de estos países es que por su gran dinamismo tecnológico y comercial, desarrollados en las últimas dos décadas, su interés principal es la penetración en los mercados de la economía mundial, esto es Estados Unidos y los países de Europa Occidental.

Actualmente a nivel internacional, empresas e industrias están afrontando la nueva dinámica y los nuevos patrones de la producción y de los mercados. Sobre todo existe una nueva movilidad de competencia a nivel internacional, la cual varía cualitativa y cuantitativamente del patrón tradicional. Por un lado, existen nuevos productos y procesos productivos, nuevas innovaciones tecnológicas, así como importantes competidores en todas las ramas de las industrias en el mercado mundial.

Estas diferencias en la competencia internacional, son consecuencia del proceso de la globalización de la economía internacional, la cual ha provocado que todo el mundo se convierta en un sólo mercado y es en éste donde se producen y manufacturan bienes de tipo industrial, con la colaboración de empresas de diferentes naciones, sectores o regiones, es en ellas donde adquieren sus insumos de ese mismo y sólo mercado, sin tener en cuenta el origen de estos, pero contando con buena calidad, buenos precios, diseños y puntualidad en la entrega de los productos.

De esta forma, la competencia se lleva a cabo en el plano de la economía y mercados mundiales, los que se han visto en la necesidad de ajustarse introduciendo nuevos y modernos procesos en la producción y distribución, identificando nichos de mercado y desarrollando y creando otras ventajas. Estas empresas e industrias se han dado cuenta de que ya no es posible mantenerse aislados de los procesos de gran competencia que están sucediendo en el mundo, así el reto en la actualidad, es competir.

Las estrategias empresariales para aumentar la competitividad, ponen en práctica acciones y cambios que empiezan desde la organización de su producción, ya sea reduciendo o fusionando líneas de producción o especializándose en un solo producto, se requiere capacitación y entrenamiento personal, adoptar las nuevas tecnologías al alcance de los empleados a través de relacionarse con centros de investigación.

La globalización de la economía mundial, que es el marco de la competencia internacional, se representa por la interdependencia entre las economías nacionales, industrias y empresas. Un ejemplo que se puede tomar en consideración es esta nueva transformación de la economía mundial y competencia internacional, es el caso de la industria de telecomunicaciones, que se ha modificado por medio de los procesos de privatización y desregulación que se han llevado a cabo en diversos países como Estados Unidos, Japón y Gran Bretaña.

Estas empresas han introducido rápidamente los avances tecnológicos, terminando con barreras entre la industria de telecomunicaciones y de computación. El surgimiento de un gran número de nuevas empresas en este ramo, ha ocasionado que la competencia se vuelva más dinámica. Hasta hace unos años atrás, estas empresas sólo podían competir, sino contaban con una capacidad completa de producción, actualmente pequeñas empresas pueden competir con las grandes, debido a la producción diversa de varias partes. Esto significa que hace algunos años, una empresa manufacturaba todas las partes para la producción de un equipo telefónico o una computadora, en la actualidad esto no sucede, debido a la infinidad de empresas existentes para producir estas diversas partes de los equipos mencionados, teniendo una gran competencias entre ellas y las cuales venden a los grandes fabricantes, a este proceso se le ha llamado mercantilización, pues se venden como tradicionalmente se comerciaban productos como cobre, maíz o trigo.

Esta mercantilización de los productos, le ha permitido ha muchas empresas producir los principales componentes de modernos autos o de sofisticadas computadoras, proceso que en años anteriores no podía aspirar. Esta nueva organización de la producción, ha ocasionado el creciente surgimiento de empresas manufactureras de diversos componentes, que compiten de acuerdo a su capacidad productiva, trayendo consigo una mejor calidad y un costo más bajo.

La industria automotriz que anteriormente compraba el 3 o 4% de sus partes a otras empresas, actualmente compra más del 50% de todos sus insumos en el mercado abierto. Este nuevo tipo de competencia, es la que ha dado origen a la economía global. Esta globalización de la economía mundial, resultado de la competencia internacional y del surgimiento de países como Corea y Taiwán que han tenido una gran importancia en el comercio internacional. En la actualidad, este comercio internacional permite un mayor crecimiento y desarrollo de los países, ya que permite que sus empresas e industrias se especialicen en la producción de sus bienes, permitiendo con ello un incremento de su interdependencia y de sus relaciones.

La globalización de la economía mundial ocasiona que el mundo tenga un solo mercado productivo para la adquisición, producción, distribución y comercialización de los productos, sus procesos tienen dos efectos interesantes que son: en primer lugar, el incremento de las relaciones entre industrias o empresas de diferentes sectores o regiones, el cual cambia de manera instantánea la economía internacional, esto significa que ahora la economía mundial no es la suma de las economías nacionales, sino que se ha convertido en una sola economía formando una red industrial, financiera y tecnológica. En segundo lugar, esta economía global ha aumentado rápidamente el dinamismo de la economía mundial. El rápido cambio en los procesos económicos, producción, distribución, financiamiento y tecnología, ha modificado los precios, uso de insumos y costos de la oferta y demanda de los bienes y servicios que se producen en un mercado mundial.

Las tendencias de la economía mundial que originaron la globalización, se iniciaron en los años setenta, por medio de la división de los procesos de producción, a través de fronteras y con el propósito de crear un solo mercado proveedor de insumos y para la distribución de la producción. Un ejemplo muy viable es el de Japón que cambió su proceso de producción de industrias procesadoras y consumidoras de productos primarios, hacia industrias con un alto grado de tecnología y mano de obra muy bien calificada.

Es importante considerar los factores que influyeron en la globalización, los cuales fueron: la innovación tecnológica, la caída de los precios relativos de las materias primas y de productos primarios, la preponderancia del sector de bienes y servicios, así como el empleo calificado, la conversión de bienes industriales en mercancías industriales (llamada mercantilización) , las nuevas ventajas comparativas, producción y de la distribución de bienes y servicios a nivel internacional, con el propósito de aumentar la competitividad de ellos.

1.4 Formación de la Comunidad Económica Europea (CEE).

El 25 de marzo de 1957, los gobiernos de Francia, Alemania Federal, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda, firmaron el Tratado de Roma. Al hacerlo se pusieron de acuerdo para crear la entidad conocida como el Mercado Común, o mejor aún, la Comunidad Económica Europea. A pesar de que la comunidad se ocupa principalmente de la integración económica, el objetivo último de quienes han estado a la vanguardia del Movimiento Europeo, ha sido siempre el llegar a la unión política, a través de estrechos lazos económicos.

A pesar de que los pasos destinados a conseguir la unidad económica y política en Europa se han dado en su mayoría, o todos, con posterioridad a 1945, la idea en sí no pertenece por completo al último cuarto del siglo. Por el contrario la historia está repleta de propuestas y acuerdos para promover la unidad europea.

La idea de una Cristiandad unida, se remonta al siglo XIV, en el que Pierre Dobois propuso una Confederación Europea gobernada por un Consejo Europeo, de hombres sabios, expertos y fieles. En el siglo XVIII, Sully propuso mantener la paz en Europa mediante un ejército europeo. En su Ensayo sobre la Paz Presente y Futura de Europa, William Penn, propuso en 1693 una dieta, parlamento o Estado Europeo. En el siglo XIX Proudhon propugnó con energía la idea de una federación europea. Pero sólo después de la guerra de 1914-1918 fue cuando los hombres de Estado comenzaron a prestar atención a la idea de la unidad europea. Aristides Briand, entonces primer ministro de Francia, declaró que parte de su programa político era la construcción de los Estados Unidos de Europa.

Hasta después de 1945 no tuvo lugar una combinación de viejas y nuevas fuerzas, capaz de poner en marcha el proceso. En primer lugar, Europa había sido el escenario de otra devastadora guerra, surgida de las ambiciones desenfrenadas de los Estados nacionales. Todos los que habían buscado una Europa unida han tenido siempre muy presente la idea de impedir el estallido de una nueva guerra en Europa. Por otra parte, la guerra de 1939-1945 dejó a Europa Económicamente exhausta, lo que trajo consigo la idea de que si Europa quería recobrarle ello exigiría un esfuerzo conjunto por parte de los Estados Europeos. Además la guerra pronto reveló que Europa tendría que enfrentarse, por largo tiempo, no sólo con una URSS poderosa y muy distinta políticamente, sino también con un grupo de Estados europeos firmemente anclados en el bloque del Este. Una Europa agotada y dividida presentaba a la URSS tanto un vacío de poder como una tentación de llenarlo.

La comisión económica para Europa, fue uno de los primeros experimentos de acción regional Europea. Fue establecida en Ginebra, en 1947, como una organización regional de las Naciones Unidas y su misión era iniciar y participar en medidas conjuntas destinadas a la reconstrucción económica de Europa. El objetivo era crear un instrumento de cooperación entre todos los Estados de Europa Oriental, Central y Occidental. Por desgracia, en la época en que comenzó a actuar, la guerra fría se había convertido en una realidad y el mundo había quedado dividido en dos campos.

A la luz de los desarrollos posteriores que han tenido lugar en Europa, aquel marcó un giro en la historia. La idea de la cooperación económica para la totalidad de Europa, estaba condenada. A partir de entonces, Europa Occidental iba a seguir su propio camino hacia la unidad política y económica y, por su parte, Europa Oriental, iba a seguir un camino independiente. Esto llevó a la división de Europa en dos bloques: el Mercado Común o Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) por un lado y el COMECON por el otro. Por consiguiente, cualquier intento de construir puentes entre el bloque Oriental y el Occidental, implica tratar de romper una división que comenzó a manifestarse en 1947.

La división política de Europa se hizo más evidente en 1948, con la aparición de la Organización del Tratado de Bruselas. Este fue firmado por Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo y estaba concebido para establecer un sistema de asistencia mutua en el caso de un ataque en Europa. La creación de la Organización para la Cooperación Económica Europea (OEEC) en 1948 y del Consejo de Europa en 1949, marcó el principio de una división entre Gran Bretaña y algunos de los países que más tarde se iban a convertir en miembros de la EFTA y de los seis³, que posteriormente fundaron la CEE.

La división se produjo en gran medida por el hecho de que Gran Bretaña se hallaba menos comprometida con Europa que las seis potencias continentales. Durante la segunda mitad de la década de los cincuenta, la Gran Bretaña era todavía una potencia mundial. Al fin y al cabo, había sido uno de los vencedores y había tomado una parte importante en algunas de las decisorias y transcendentales reuniones de carácter geo-político.

³ Los seis son, Francia, Alemania Occidental, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo. Al estudiar las líneas divisorias entre Europa Occidental y Oriental, y dentro de la Europa Occidental, debe recordarse que los seis eran también miembros de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y de la Comunidad Atómica Europea (EURATOM).

La guerra había dejado a Europa devastada. El año 1947 fue particularmente malo. Malas cosechas durante el verano anterior trajeron consigo una subida de los precios de productos alimenticios, mientras que el duro invierno de 1946-1947, provocó una crisis de combustible. Los países del continente estaban produciendo relativamente poco, y lo producido tendía más a ser conservado que exportado, con el consiguiente incremento de la demanda de importaciones. Las reservas de divisas se estaban agotando y fue entonces cuando los Estados Unidos aparecieron en escena y se presentó el Plan Marshall. El general Marshall propuso que los Estados Unidos proporcionaran ayuda a la economía europea, para que esta pudiera recuperarse y que los Gobiernos europeos se pusieran de acuerdo para decidir la cuantía de la ayuda que era necesaria. Por lo tanto, se convino a convocar una conferencia y se estableció un Comité de Cooperación Económica Europea (CEEC), la actitud de los Estados Unidos era la de que el CEEC no debía limitarse a proporcionar una lista de peticiones, sino que la ayuda que iba a proporcionar debía estar relacionada con el progreso hacia la unificación europea. Este es un punto particularmente importante, ya que indica que, desde el principio, el Movimiento Europeo goza de la ayuda y del estímulo de los Estados Unidos.

El objetivo del tratado de Roma era liberar al comercio mutuo de los países participantes de todos los aranceles y otras restricciones, por medio de reducciones en fechas prefijadas que se distribuyeron a través de un período de doce años. El tratado especifica que, en ciertas circunstancias, mientras que se eliminaban por etapas los aranceles internos dentro de la CEE, se armonizaran progresivamente los aranceles frente al mundo exterior, hasta que existiera una sola tarifa arancelaria exterior común para la Comunidad en conjunto. Esto significaba que los bienes importados del exterior de la CEE pagarían la misma tarifa sin importar el punto geográfico por el cual ingresaran a la misma y que, por tanto, sería posible que todos los bienes circulasen libremente, cualquiera que fuera su origen.

CAPITULO 2: DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA A LA UNIÓN EUROPEA.

2.1 Antecedentes de la Comunidad Económica Europea.

Si al terminar la Segunda Guerra Mundial alguien hubiera descrito el panorama económico de Europa de 1970 difícilmente hubiera sido aceptada una visión tan optimista para tan sólo cinco lustros después. Casi un decenio de depresión económica, y más de seis años de guerra, habían dislocado por completo el sistema de intercambios intraeuropeos. El 1945 el más rígido bilateralismo imperaba en las relaciones económicas entre los países del viejo continente que depauperados y endeudados por la guerra se debatían entre la escasez de recursos y las inmensas necesidades de originar la reconstrucción. 1946 y 1947 fueron años de transición entre el cese de las hostilidades y el comienzo de un vasto movimiento de cooperación internacional, fueron años muy difíciles para la economía europea.

En el Reino Unido el laborismo naufragaba en su intento de volver a la convertibilidad de la libra esterlina al tiempo que llevaba adelante la primera parte de su vasto programa de socialización que afectaba a las industrias y a los servicios más importantes. El gobierno francés nacionalizaba también amplios sectores de la industria y la banca, y ponía en marcha el primer plan de modernización de la economía del país que iba a ser conocido como el Plan Monnet. Por otro lado en Alemania la subdivisión del país en cuatro zonas de ocupación, los desmantelamientos de fábricas en concepto de reparación de guerra y el colapso monetario hacían presagiar serias dificultades para el futuro.

Aparte del bilateralismo es que el problema económico europeo era fundamentalmente una cuestión de recursos reales, mientras tales recursos no existieran era imposible ir al multilateralismo en los pagos y a la liberación de importaciones, económicamente los países europeos salieron de la guerra con sus industrias destruidas en gran parte, sin stock de materias primas, con una deuda muy importante con los Estados Unidos, políticamente los partidos socialistas y sobre todo los comunistas ante la precaria situación de un capitalismo descapitalizado, presionaban hacia la socialización.

Europa sólo podía encontrar dos salidas, o la ayuda de Estados Unidos, o la planificación socialista, la primera salida fue adoptada por Europa Occidental, y la segunda vía fue la que siguieron los países del Este, dos razones hacían interesante para Estados Unidos ayudar a Europa, la primera era promover la recuperación europea por medio de créditos y donaciones hasta que su actividad se normalizara y pudiera seguir manteniéndose por sí misma sin necesidad de más ayuda, y la segunda salida los avances electorales social comunistas en Francia e Italia, el proceso de nacionalización laborista en el Reino Unido y la situación económica precaria en todo el viejo continente hacían meditar sobre la viabilidad que en él tendría el sistema capitalista en caso de no ser ayudado desde Norteamérica.

Los tratados constitutivos de la CEE y del EURATOM fueron firmados en Roma el 25 de Marzo de 1957, la ratificación por los seis países se llevó a cabo en los meses sucesivos y entraron en vigor el 10 de Enero de 1958, de este modo quedó oficialmente constituida la CEE.

El objetivo básico del Tratado era la creación de un ente supranacional con personalidad propia, la CEE, con la misión fundamental de formar un mercado común, manifestación visible de una verdadera unión económica, para cumplir este objetivo la acción de la comunidad supone una larga serie de actuaciones concretas: supresión de toda clase de barreras intracomunitarias y establecimiento de un arancel exterior para la formación de un mercado común a lo largo de un período transitorio de doce años (1958-1970) dividido en tres etapas, defensa de la competencia intracomunitaria, adopción de una política comercial común frente a terceros, adopción de políticas comunes en los sectores de la agricultura y trasportes, coordinación de las políticas económicas y prevención de los desequilibrios de la balanza de pagos, acercamiento de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para hacer posible el funcionamiento del mercado común, asociación de los países de ultramar, la creación de un fondo social para mejorar las posibilidades de empleo, constitución de un Banco europeo de inversiones para facilitar la expansión de la Comunidad. La realización de todas estas tareas de la Comunidad se confió a cuatro instituciones: Parlamento Europeo, Consejo de Ministros, Comisión y Tribunal de Justicia.

2.1.1 El Modelo Europeo de Integración Económica.

El proceso de integración europea conforma uno de los hechos más importantes e interesantes de las relaciones internacionales contemporáneas en los ámbitos político, económico y cultural, tanto por los avances que se han logrado, como por las metas que pretende alcanzar. Este proceso de integración europea se considera el más avanzado del mundo, ya que representa el caso clásico de integración a nivel mundial.

Dicho proceso intenta lograr una integración mucho más ambiciosa a través de la cual no existan fronteras interiores, así como dotar de una ciudadanía común a todos los europeos, una Unión Económica y Monetaria que incluya una moneda única y una Política Exterior y de Seguridad Común. Desde que se inició el proceso de integración de Europa, buena parte de ella vivió en un gran período de bienestar, el cual fortaleció y por ello sus decisiones de profundizar y ampliar la integración. Este proceso alcanzó una nueva etapa en el año de 1992 con el Tratado de Maastricht, así como la adhesión de tres Estados más a la Europa de los 12. Actualmente la Unión Europea cuenta con 15 países o estados miembros, (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia), y se espera que próximamente ingresen seis países de Europa Central del Este. Es indudable que este proceso de integración requiere de esta ampliación.

Así, la Unión Europea UE se desenvuelve en el ámbito de la ampliación y con los problemas económicos de algunos países que impiden su profundización y con el problema de desempleo. En lo que respecta a la Política Exterior y de Seguridad Común, se considera como una meta importante de alcanzar. Por todas estas razones, se puede comprender la serie de desafíos con los que se enfrentará la UE.

2.1.2 Evolución del Mercado Común Europeo.

Los primeros procesos integratorios llevados a cabo en Europa estuvieron representados por dos programas de integración: uno sin órgano supranacionales que fue el caso del BENELUX, y la CECA, como un caso de integración sectorial, que son los verdaderos precedentes de la CEE. El BENELUX, se consideró como laboratorio del Mercado Común, y la CECA como un ejemplo de integración sectorial.

Al clasificar las diferentes formas de integración siguiendo el criterio arancelario, surgen sistemas de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y formas de integración limitada. Así como los sistemas preferenciales y zonas de libre comercio tienen menos estabilidad que la unión aduanera y tiende a convertirse en uniones aduaneras o a desintegrarse, las formas limitadas de integración a que nos referimos, aunque con estabilidad aparentemente mayor, tienen también un carácter transitorio a largo plazo.

En lo que respecta a la integración sectorial, que es el caso de la CECA, existen ciertas ventajas. Políticamente la integración sectorial es más fácil que la global, por el menor recelo que representa en los países soberanos nacionales, razón por la cual puede ser el principio firme hacia una integración global, pero existen algunas insuficiencias. Cuando varios países integran uno o un reducido número de sectores económicos sin unificar el sistema oficial, política monetaria, regulación de salarios, etc., así surge la tendencia que se presenta del cambio hacia la integración global.

Desde 1922 Bélgica y el Gran Ducado de Luxemburgo constituían la Unión Europea Belgo-Luxemburguesa (UEBL). Hasta la Primera Guerra Mundial, Luxemburgo formó parte de la Unión Aduanera Alemana, pero por consecuencia de la guerra se separó, y por los ofrecimientos de Francia se unió con Bélgica, la nueva unión fue fácil ya que los dos países que la forman son de una dimensión económica diferente, por ello el problema aduanero se resolvió fácilmente frente a terceros, Luxemburgo adoptó el Arancel de Aduanas Belga, en el aspecto monetario no hubo problemas, no obstante que Luxemburgo conserva su propia moneda, que tiene la misma paridad que el franco Belga, cuenta con un banco nacional y con una circulación fiduciaria propia.

La fusión de estas dos economías integrantes de la UEBL no se llevó hasta lo último, la libre circulación de productos agrícolas no llegó a ser completa dentro de la Unión, hubo excepciones en la agricultura de Luxemburgo. Las negociaciones por la creación de la CEE, estuvieron íntimamente asociadas a los nombres de dos figuras del Benelux, el político holandés Beyen y el estadista Belga Spaak, también es necesario mencionar que el Tratado de Roma tuvo sus primeros intentos en un Plan Beyen y en el Informe Spaak.

En el año de 1950 se inició la conferencia preparatoria del Tratado de París, la cual se prolongó por las consecuencias que surgirían, debido al alto poder industrial que tenía la Gran Bretaña sobre sus industrias pesadas. En este Tratado se fijaron las bases para el establecimiento de un Mercado Común de todos los productos relacionados con la siderurgia, la cual quedó libre de aranceles y contingentes intracomunitarios. Durante diez años esta organización tuvo excelentes resultados 1952-1962, logrando la modernización de las instalaciones del carbón y del acero y en el campo social colaboró con los gobiernos de los países miembros.

Los países integrantes del BENELUX y la CECA en 1955, fueron los que tuvieron la idea de formar un Mercado Común Europeo, pero ya en 1952 se había elaborado un proyecto de un Ejército Común para Europa Occidental, bajo el control de la Comunidad Europea de Defensa CED, el cual, como afirma Sberro 1993 fue de carácter político y no prosperó por oposición del Parlamento Francés, ante el fracaso de los europeos no tuvieron otra opción más que regresarse a lo económico con el Tratado de Roma.

Es oportuno mencionar, en opinión de Sberro 1993 que no obstante que los gobiernos siguen considerando sus reuniones, sus tratados, sus leyes como únicamente económicos, los objetivos van dirigidos hacia una unión política siempre más estrecha. La política siempre estuvo presente en el proceso de integración Europea, un ejemplo de esta presencia política se observó desde que se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

La Comunidad cuya misión de formar un Mercado Común, con un desarrollo armónico de las actividades económicas, de expansión equilibrada, de estabilidad creciente, de elevación del nivel de vida y de estrechamiento entre los Estados miembros. Para lo cual estableció: la supresión de barreras intracomunitarias y el establecimiento de un arancel exterior para la formación de un mercado unido, defensa de la competencia intracomunitaria, política comercial común frente a terceros países, políticas comunes en la agricultura, transportes, coordinación de las políticas económicas y prevención de los desequilibrios en la balanza de pagos, asociación de los países de Ultramar, creación de un Fondo Social para mejores posibilidades de empleo y la Constitución de un Banco Europeo de Inversiones, que facilitara la expansión de la Comunidad.

El Tratado de Roma se consideró como un Acuerdo Base, por medio de una legislación Europea, la Comunidad se concibió como un proceso. Se concluye que el Tratado de Roma posteriormente se completó y modificó por otros Convenios como el Acta Única y el Tratado de Maastricht. El Tratado de Roma contó con calendarios para la formación de la Unión Aduanera o sea el desarme arancelario y aproximación a la Tarifa Exterior Común y para la formación de otros aspectos del Mercado Común.

Después de los lineamientos establecidos en el Tratado de Roma sobre el paso de la Unión Aduanera y el Mercado Común a una verdadera Unión Económica. El Tratado de Roma fue considerado un documento meramente económico, pero al profundizar en él se advierte su trascendencia política.

Para el General de Gaulle y el Presidente de la Comisión Robert Marjolin, la verdadera importancia política del Tratado de Roma consistía cuando los aranceles se hacían comunes, cuando se negociaba con Gran Bretaña, o cuando se permitía a los trabajadores de los otros seis que se instalasen en sus territorios. En la Cumbre Europea en París en 1972 época de la ampliación de 6 a 9 miembros, hubo inicios para la creación de una Unión Europea, los cuales no se definieron. A partir de la crisis de 1973, el proceso de la Unión Política quedó condicionado a las relaciones Euro-Norteamericanas.

Desde 1973 se llevaron a cabo varias realizaciones, la EFTA se unió a los países de la CEE, Europa negoció en la Ronda de Tokio en el GATT 1973-1977 desde el año de 1979, la CEE hizo notar su presencia en la UNCTAD. A través de Lomé, Europa dio ayuda a 60 países de África, Caribe y Pacífico (ACP). El Sistema Monetario Europeo redujo las fluctuaciones de los tipos de cambio de las monedas de la CEE. La ampliación de la CEE al sur, Grecia, España y Portugal fue un paso adelante, no obstante los avances realizados, Europa continuaba siendo un consorcio, pues los Estados no aceptaban poner todo en común sólo con resultados seguros a priori. Aún con todo eso, la Europa Comunitaria quedó pendiente de la redistribución del poder político.

Europa se encontraba en una situación en la que era urgente una regionalización profunda, por ello fue necesario vigorizar el informe Tindermans, presentado por el Ministro Belga en 1976 en el cual se especificaba que era necesario que Europa saliera de la recesión en la que se encontraba. Después de este informe y de los choques petroleros de 1978 y 1979, la ampliación de la Comunidad y otros asuntos, surgió en 1981 la propuesta del diputado Spinelli ante el Parlamento Europeo, la cual fue aprobada y así se inició la puesta en marcha de la Unión Europea. Los propósitos enunciados en 1981 por Spinelli, se especificaron en el Acta Única Europea, la cual integró un bloque de cuestiones, el segundo de ellos fue el relativo al mercado interior. El tercer bloque de temas fue el de cuestiones monetarias, lo que permitiría a futuro una unión monetaria efectiva. El Acta Única Europea no entró en vigor hasta julio de 1987 y proporcionó un considerable paso para una Europa con más cohesión para 1993.

2.1.3 El Sendero de la Integración Europea.

Existen diversos tipos de unificación europea con profundas raíces y un enfoque político, después de la Segunda Guerra mundial se llevaron a cabo proyectos de la UE y la formación del Consejo de Europa, fueron intentos que fracasaron. El autor Tamames 1994, considera que para llegar a esta pretendida Unión Europea, era necesario pasar primero por el camino de la integración, así como de una cooperación profunda. El proceso de integración europea sentó sus bases sobre una fase previa de cooperación, a continuación se examinarán los intentos y realizaciones llevados a cabo para ir hacia el camino de la integración.

La idea de una integración europea se remonta desde varios siglos atrás, varios de los precursores del europeísmo fueron célebres escritores filósofos y hombres de estado con sus propuestas de unificación pacífica para todos los países europeos. Así existieron intentos a favor de una Unidad Europea, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial. El primer intento de unificación se inició en 1924⁴, sin embargo, estos deseos de unificar a Europa fracasaron por el nacionalismo y el imperialismo prevalecientes. La crisis política y económica que sufrieron los estados europeos con sus obsoletas estructuras nacionales, fueron razones suficientes para crear las condiciones necesarias para un cambio radical en lo que se refiere a una nueva configuración de Europa.

Después de la Primera Guerra Mundial se intensificaron los deseos por lograr una integración europea. Como afirma Urquidí 1995, en los años treinta y la época Pre-bélica, surgió la cooperación económica intraeuropea, en contraste con la fragmentación económica y el caos financiero y monetario que caracterizaron esa época. La guerra de 1939 suspendió los intentos europeístas, pero en 1947 a iniciativa de Churchill, se constituyó el Congreso de Europa, primer organismo gubernamental creado con el propósito de avanzar hacia el camino de la Unión Europea, el cual fracasó por la oposición de la Gran Bretaña y por no tener una fuerte estructura política.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la situación política y económica de Europa era grave, debido a las presiones existentes hacia la socialización, por tal motivo requirió de la ayuda de los Estados Unidos, por medio del Plan Marshall. De esta forma, en 1948 se constituyó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) por la inmediata necesidad de una integración encaminada a la formación de un mercado único, dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas, arancelarias y de tipo monetario, dejando el plano de la Unión Aduanera.

⁴ Con el movimiento panaeuropeo iniciado por el Conde Coudenhove Kalergi y después de 1929 con la propuesta del Ministro Francés Briand, seguido por su colega Stressmann ante la Sociedad de las Naciones para la creación de una Unión Europea.

Al inicio del Plan Marshall en 1948, se señalaba que los mecanismos de los Pagos Intra europeos no requerían ayuda del exterior, puesto que sus déficits se compensarían con superávits intra europeos equivalentes. Con esta ayuda se firmaron dos Acuerdos de Pagos y Compensaciones Intraeuropeos, el último en 1949. A pesar de las mejoras en los derechos de giro, con los que el mecanismo de pagos ganó cierta flexibilidad, los resultados de los dos Acuerdos de Pagos y Compensaciones Intra europeas, perjudicaron la distribución competitiva de los recursos europeos.

Era necesario encontrar nuevas soluciones antes de llegar a una Unión de Pagos a escala OEEC, se realizaron varios intentos, para la formación de una unión aduanera los más importantes fueron: FINEBEL⁵ y UNISCAN⁶, este último fue el que llegó a ser un verdadero Acuerdo Internacional. En 1950 se firmó el Acuerdo Europeo de Pagos, por el cual se constituyó la Unión Europea de Pagos, (UEP) que constituía un Sistema de Compensación Multilateral de Pagos.

Después de fuertes actividades la UEP se disolvió. En 1955 se firmó el Acuerdo Monetario Europeo (AME) integrado por países miembros de la Unión, a fin de mantener ciertas formas de cooperación monetaria, el AME operó hasta 1971, contribuyendo al mantenimiento de la cooperación monetaria entre los países signatarios, sus bases fueron el Fondo Europeo y el Sistema Multilateral de Pagos.

El fondo facilitaba créditos en oro y a corto plazo a los países miembros para hacer frente a problemas de la balanza de pagos. El Sistema Multilateral de Pagos era el medio por el cual los países miembros liquidaban sus créditos y débitos recíprocos, estas liquidaciones se hacían día a día en los mercados de cambios, sin recurrir al sistema. En resumen, la UEP y el AME fueron los dos mecanismos europeos de cooperación económica que más contribuyeron al desarrollo del comercio intraeuropeo, al proporcionar a los pagos internacionales una flexibilidad parecida a la que tenían antes de la instauración del bilateralismo económico y de los controles de cambios.

⁵ Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

⁶ Reino Unido, Dinamarca, Noruega y Suecia.

2.2 El Proceso de Formación del Bloque Económico Europeo.

Es importante mencionar en este punto, cómo y en qué circunstancia se fueron unificando cada uno de los países al bloque económico europeo.

En diciembre de 1990 los jefes de gobierno de la CE convocaron a dos conferencias intergubernamentales en Roma, una para la creación de una unión económica y monetaria, la otra para la de la unión política. Los resultados de estas conferencias están en el Tratado de la Unión Europea suscritos en 1992 en Masstricht, sin embargo después de su entrada en vigor en 1993, fue necesario superar algunos obstáculos, Dinamarca rechazó su ratificación en 1992, pero en mayo de 1993 hubo resultados positivos.

En Francia la ratificación fue en septiembre de 1992 a favor de la UE, en Gran Bretaña la ratificación fue hasta agosto de 1993, por resistencia del partido conservador, en la República Federal de Alemania existieron problemas de carácter constitucional, pero en octubre de 1993 sentó criterios importantes que restringen notablemente a este país para maniobrar en asuntos de la integración. Para la República Federal de Alemania el colaborar en la unificación Europea políticamente significó el regreso a la Comunidad de los Estados, la República Federal de Alemania como país exportador dependía y depende del mercado Europeo, el cual se hizo más formal mediante la creación de la CEE, esta dependencia respecto del comercio exterior ha visto disminuir notablemente el riesgo. Las cifras representativas de las exportaciones de este país a los demás estados miembros, es la muestra del beneficio económico que ha tenido. La proporción se ha incrementado del 27% cuando se creó la CEE hasta el 48% actualmente.

Para Francia, esta unificación en lo que se incluía a Alemania desde el punto de vista político significaba la idea de una reconciliación y una paz duradera para Europa. En el sentido económico, permitía a este país la oportunidad tan deseada de impulsar y desarrollar sus industrias, así como nuevos mercados para sus productos agrícolas.

Para Bélgica que también como la República Federal de Alemania, dependía de la seguridad de los mercados de exportación, motivo por el que estuvo de acuerdo en la creación de un mercado común, sus intereses por una integración económica se vio notablemente reforzado, pues en los años cincuenta la economía Belga estaba orientada hacia las industrias del carbón y del acero, por lo tanto, un mercado común le permitía la posibilidad de crear nuevos sectores industriales.

Para Italia significaba una oportunidad para participar en el mercado interior Europeo, a través de sus grandes esfuerzos de industrialización, se veían nuevas expectativas para obtener recursos financieros para el desarrollo de las zonas más atrasadas de dicho país.

Para los países bajos, el proceso de unión significaba también impulso a su proceso de industrialización que habían propuesto, ya que se les abrirían mejores posibilidades como país líder en el terreno de los fletes en Europa, gracias a sus grandes puertos y también por tener una buena estructura. Estos países requerían consolidar y ampliar sus mercados para productos agrícolas.

Respecto a la política, hubo un gran apoyo por la mayoría de la población, para ellos era más importante mantener la paz en Europa que el beneficio económico que esta unificación les pudiera proporcionar. Además la libertad de poder ir de un país a otro dentro de Europa.

Luxemburgo, que por su situación geográfica siempre se vio afectado por las rivalidades de las grandes naciones, la unificación Europea significó una mayor seguridad en sus intereses políticos, económicos y sociales.

Reino Unido, su idea era constituir una zona europea de libre cambio, sin renunciar a las soberanías nacionales, pero conservando la autonomía de los países miembros, frente a terceros países en la política comercial. Este intento fracasó ante el Grupo de los seis (Fundadores de la CECA), pues ellos ya habían establecido en los tratados el objetivo de crear la Comunidad Económica Europea. Después de esto, en 1959 se creó la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), cuyos miembros fueron Reino Unido, Noruega, Suecia, Dinamarca, Austria, Portugal, Islandia y Suiza.

El gobierno Británico se impresionó por los éxitos iniciales de la CE y sabía que no podía tener una influencia política con sólo ocupar su liderazgo en el Commonwealth. Como todas las grandes naciones comerciales le preocupaba la seguridad de sus mercancías en los mercados existentes y los nuevos mercados que se abrían lo cual ofrecía muy buenas posibilidades y al mismo tiempo permitía a las empresas británicas movilizar fuerzas ante la difícil competencia de los socios europeos y reanimar su economía. En 1961 el Reino Unido presentó su primera solicitud oficial en la que pedía ser miembro de pleno derecho en la CE. Este ejemplo lo siguieron Dinamarca, Noruega e Irlanda.

Países Escandinavos, sus interés por ser miembros de la CE por la tradición de que en el libre cambio ellos tenían más que ganar y menos que perder, dio un gran impulso a la solicitud de Dinamarca con una producción de alimentos para las necesidades de quince millones de personas, o sea el triple de la población danesa, era de gran importancia poder dar salida a sus enormes exportaciones agrarias en un mercado interno común.

Irlanda, país que mantenía tradicionalmente con el continente Europeo múltiples y estrechos lazos en el medio cultural, religioso y militar. De ahí su gran interés por participar en la unificación europea, también esperaba la oportunidad de aumentar las exportaciones de sus productos agrícolas.

Sin embargo, la adhesión de estos países fracasó por la resistencia del Presidente De Gaulle, por la desconfianza del ingreso de la Gran Bretaña. La segunda solicitud de este último país en 1967 a la que se sumaron Irlanda, Dinamarca y Noruega tampoco pudo efectuarse por las reservas francesas. Por fin en enero de 1972 se firmaron los tratados de adhesión. La adhesión del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca fue el 1 de enero de 1973, sólo Noruega se negó en referéndum en el cual el 53.49% de la población no lo aceptó.

Posteriormente se planteó la cuestión de que sucedería con los demás estados de la AELC Suecia, Suiza, Austria, Portugal, Finlandia e Islandia, de los cuales algunos no querían adherirse a la CE por cuestiones de neutralidad, pero finalmente en 1972 se firmó un acuerdo de libre cambio entre estos y la CE, en esta zona también se incluyó a Noruega tras el fracaso de su adhesión.

Con el retorno a la democracia, Grecia presentó su solicitud de adhesión en 1975, Portugal y España hicieron otro tanto en 1977. Con la expectativa de un mayor respeto internacional y de influencia en la escena política internacional. En el aspecto económico, se esperaba una buena perspectiva a largo plazo a través de la modernización de los sectores agrícola e industrial. Así se convirtió en el décimo estado miembro de la Comunidad el 1 de enero de 1981.

España y Portugal se convirtieron en los estados miembros undécimo y duodécimo de la CE. Para España significaba la satisfacción de un gran deseo, aunque el aislamiento de España respecto de Europa se había superado desde la muerte de Franco. En lo que toca a la parte económica, se esperaba que la agricultura tan competitiva y con altos niveles de producción se activaría notablemente con los recursos aportados por la Comunidad. En el sector industrial, España como país altamente industrializado podría adaptarse rápidamente al proceso de adaptación estructural.

Para Portugal la integración a la Comunidad significaba después de la pérdida de las colonias, evitar el aislamiento político en el que estaba, y al mismo tiempo era una muy buena posibilidad de un saneamiento económico y también para el desarrollo industrial y la agricultura.

La adhesión de Austria es por intereses económicos, políticos y comerciales que intenta asegurar su acceso a sus mercados tradicionales. Austria solicitó inicialmente una integración completa en el mercado interior, que no implicase una incorporación formal a la Comunidad, después de una respuesta negativa, Austria aspiró a obtener la cualidad de miembro de pleno derecho de la Unión Europea, pero con la reserva de seguir manteniendo su neutralidad.

Las relaciones entre Suecia y la Comunidad Europea se establecieron con las limitantes que este país se impuso como el de mantener una política de no alineación. Pero las dramáticas transformaciones que se produjeron en Europa del Este a principios de los noventa la llevaron a tomar la decisión de incorporarse a la Unión, lo que le permitía estar en contra de la política sueca de independencia respecto de los grandes bloques, esto posteriormente se sirvió como miembro de la Unión para participar en los ámbitos, políticos, económicos y sociales, debido a su situación geopolítica y a experiencias históricas.

Finlandia después de la Segunda Guerra Mundial, reaccionó cautelosamente a la integración de la Europa occidental, siempre llevó una política muy neutral para no involucrarse en los conflictos de las grandes potencias. Llevó un desarrollo prudente y equilibrado de sus relaciones tanto con el este como con el oeste, también con la Unión Soviética por un tratado de amistad celebrado en 1948 y derogado en 1992.

De la misma forma que Suecia, Finlandia tuvo un cambio de mentalidad que culminó en 1992 en la presentación de una solicitud formal de adhesión a la Unión Europea. A este país no solo le interesaba el aspecto económico, sino la posibilidad de cooperar como socio en la investigación, educación, cultura y en otros ámbitos, había llegado también a convencerse de que después de las transformaciones ocurridas en Europa que habían puesto término a la división del continente durante la Guerra Fría, a la Comunidad Europea le corresponde ocupar una posición clave en el desarrollo político y económico de toda Europa.

Otras solicitudes de adhesión se presentaron por Turquía 1987, Chipre y Malta 1990, así como también por Suiza 1992. La disolución del bloque del Este ha creado una perspectiva de apertura de ampliación de la Unión Europea, Polonia, la República Eslovaca, la República Checa, Hungría, Bulgaria y Rumanía buscan el acercamiento y la adhesión posterior a la Unión Europea, sólo que este ingreso requerirá un tiempo prolongado, dado que tendrán que ser reconducidos al grado de desarrollo económico de la Unión Europea. Un medio para este propósito son los tratados de asociación que se han firmado en el período 1991-1993 entre estos países y la Unión Europea.

2.3 Formación de la Unión Europea.

Como se mencionó anteriormente, El Acta Única Europea (AUE), de 1986, el precedente más notable del Tratado de Maastricht, sirvió para impulsar la idea del Mercado Común Único, el cual culminaría el 1 de enero de 1993, al suprimirse las últimas barreras en las fronteras comunes de los 12 en aquel entonces. Antes de iniciar el tema que nos conducirá hacia el Mercado Interior Único, es interesante mencionar como se formó la Unión Aduanera en la Comunidad, según las especificaciones del Libro Blanco en donde se estableció un programa de medidas para la eliminación de las barreras físicas, fiscales y técnicas que transformarían al Mercado Común Europeo, en un Mercado Único, así como su posterior adopción del Mercado Único Europeo (MUE) como parte del Acta Única Europea de 1987.

En el Tratado de Roma, la libre circulación de mercancías era su principal objetivo, se puede considerar como un mercado común, cuando las mercancías producidas por un conjunto de países, circulan con plena libertad por sus fronteras, lo cual significa una movilización de bienes casi perfecta, por la inexistencia de barreras internacionales.

Esta libre circulación de mercancías, propuso la creación de una Unión Aduanera con el desarme contingentario entre los Estados miembros. Uno de los mayores logros del Mercado Único a partir de enero de 1993, en opinión de Lechuga 1995-96 fue la eliminación de los controles fronterizos, el alcance de este logro se puede medir si se repasan los controles y trámites que se han suprimido, pues antes de 1993 existían infinidad de ellos. Los negociadores del Tratado de Roma fijaron un plazo de 12 a 15 años para la realización del desarme arancelario, es decir, la supresión de los derechos de importación de Francia, República Federal de Alemania, Italia y Benelux.

Además de los derechos de Aduana a la importación, en el Tratado de Roma se previó la supresión paralela de los impuestos de efecto equivalente a los de aduana, los cuales gravaban a determinados productos agrícolas. La Comisión los examinó para suprimirlos a medida que se llevaba a cabo la Política Agrícola Común. Al constituirse la Unión Aduanera y suprimirse los aranceles intracomunitarios, era necesario establecer un Arancel Aduanero Común, conocido como Tarif Exterior Común (TEC). La aplicación de la TEC en las fronteras exteriores de los Seis, planteó una serie de problemas técnicos, lo cual obligó a la Comunidad a elaborar un Programa de Aproximación de la Legislación Aduanera, que trató de uniformar la tarifa en los Seis de la Comunidad, a este Grupo fundador de la CEE Partes Contratantes del GATT, era necesario mantener a los demás estados participantes en la construcción de la Unión Aduanera y específicamente en la TEC.

El GATT tuvo conocimiento de esto oficialmente por primera vez en 1957. Existieron muchos criterios al respecto con el nivel de la TEC en la agricultura y en lo referente a los Países y Territorios de Ultramar. En 1967 (VI Conferencia del GATT), los aranceles de la TEC para productos no agrícolas tuvieron una reducción del 35 al 40% (Tamames 1994). La Unión Aduanera no resolvió todos los problemas de la libre circulación de mercancías dentro del Mercado Común, para lograrlo fue necesario el desarme contingentario y la reglamentación de la producción y el comercio de productos agrícolas. El buen funcionamiento ejercido por la unión aduanera entre 1958 y 1968 no significó que desaparecieran las barreras al comercio intracomunitario.

La idea de los europeos por lograr un Mercado Común, era con el fin de transformar la estructura comunitaria para mejorar su competitividad, como menciona Roza en 1992, este planteamiento del Mercado Único, se considera como un proceso de renacimiento europeo, que está sujeto a las realidades económicas contemporáneas, como son los mercados globales, la interdependencia económica y las presiones de la competitividad.

Este nuevo ideal para Europa es con el propósito de que los productores participen en los mercados globales. De esta forma los europeos desean fortalecer su propia posición como potencia mundial. Esta competencia por los mercados mundiales sería a través de la creación de un mercado interno que termine con la fragmentación de los mercados nacionales. Las razones para la creación del MUE se deben al desaceleramiento del crecimiento económico (entre 1973 y 1979 el crecimiento se recortó en un 50% alcanzando 2.4% del promedio anual). Esta desaceleración ocasionada por el desempleo tan agudo que para 1984 afectaba al 11.2% de la fuerza de trabajo total, ocasionó desequilibrios en la organización industrial y en la competitividad internacional.

La Comunidad corría el riesgo de ser relegada en los sectores de punta, principalmente por los Estados Unidos y Japón, esto comprometía su posición en el club de las superpotencias económicas.

De esta manera el planteamiento de una Europa sin Fronteras iniciado por el Parlamento Europeo presidido por Spinelli, para unir a las tres comunidades en una sola reforzando el Parlamento con poderes legislativos federales y transformando a la Comisión en un poder ejecutivo de los doce, en ese entonces.

Al publicarse el proyecto de la Unión Europea UE, el Presidente de la Comisión Jacques Delors, en 1985 hizo proposiciones para dar paso al Mercado Único, las cuales se plasmaron en un Libro Blanco que Cockfield, vicepresidente de la Comisión, formalizó en 300 medidas legislativas a fin de adaptarse progresivamente. En opinión de Sberro 1993, el Libro Blanco es considerado una medida económica para aplicar treinta años después el Tratado de Roma que prevé la eliminación de todas las fronteras en Europa.

El esfuerzo logrado por Spinelli y Delors plasmado en el Libro Blanco, se convirtió en una sola acta (así su nombre de Acta Única) la que fue aprobada en el Consejo Europeo, para ratificarse después por el Parlamento de los doce países. El Acta Única según el criterio de Sberro 1993, fue un nuevo impulso hacia la Unión Política, pero siempre bajo la apariencia de libre comercio, que entró en vigor el 1 de julio de 1987, la cual tuvo un conjunto de disposiciones:

- a) El reforzamiento del mecanismo de adopción de acuerdos por mayoría en el consejo.
- b) La aspiración de suprimir todas las barreras para una Europa sin fronteras, el 31 de diciembre de 1992.
- c) El avance hacia una Unión Monetaria efectiva.
- d) Políticas comunes de investigación y desarrollo tecnológico, medio ambiente y asuntos sociales.

En el Acta Única Europea se establecieron las bases de cooperación política, con reuniones con los ministros de Asuntos Exteriores y un miembro de la comisión. En 1985 la Comisión presentó al Parlamento Europeo su informe sobre el Mercado Interior Único, el Consejo lo aceptó y aprobó como Libro Blanco, con tres objetivos básicos:

1º. Fusionar los doce mercados nacionales en un mercado único de 320 millones de consumidores.

2º. Convertir la economía europea en un proyecto en expansión.

3º. Crear una economía flexible, a fin de asignar los recursos humanos, materiales y financieros a los sectores más adecuados para una mejor utilización de estos recursos.

A fin de lograr el Mercado Interior Único, el Libro Blanco adoptó una serie de medidas para eliminar las barreras existentes, las que se mencionan a continuación: los obstáculos de aduanas, controles de inmigración, pasaporte y registro ocasional de los equipajes personales, eran deficiencias que continuaban en la integración europea y que estaban muy lejos de ser lo estipulado en el Tratado de Roma, todo esto afectaba la economía por la serie de requisitos y trámites burocráticos. Las aduanas continuaban su función interna, se controlaba el cumplimiento de las normas fiscales, se vigilaban también otras medidas como la inmigración, terrorismo, la droga y otros tráfico prohibidos.

No obstante el logró en la libertad de mercancías, el espacio sin fronteras interiores en la UE no se ha logrado por completo. Actualmente existen obstáculos prácticos y políticos para la eliminación total de los controles de personas en las fronteras interiores, en la política de migración de estados miembros han optado de momento por una colaboración intergubernamental.

En enero de 1993, se suprimieron los trámites aduaneros para el comercio intracomunitario, era necesario seguir elaborando las estadísticas para la formación de balanza de pagos y de la Contabilidad Nacional y para tal objetivo, se creó el Sistema INTRASTAT, cuyo propósito era recolectar los datos estadísticos entre los estados miembros. Los obstáculos existentes por las diferentes normas nacionales era la libre circulación de bienes, incrementaban los costos y los sistemas de producción, desanimando la cooperación empresarial e impidiendo la formación de un verdadero Mercado Común de productos industriales. En los primeros 25 años, la Comunidad continuó tomando en consideración las normas comunitarias con grandes progresos.

A partir de estas legislaciones en las normas, los productos industriales podrían circular libremente por toda la Comunidad, ya que debían ajustarse a las normas europeas elaboradas por el Comité Europeo de Normalización (CEN), y el RILEM (para productos eléctricos y de construcción). El 1 de enero se suprimieron también las fronteras fiscales.

Posteriormente en 1987 se creó el Espacio Financiero Europeo, acordándose en 1988 que los restantes controles de movimientos de capital entrarían en vigor en 1990, como un elemento importante de la Unión Monetaria. Los servicios financieros adquirieron gran importancia en la economía europea, representando el 7% del PIB comunitario, para el empleo, tres millones de puestos de trabajo o sea el 2% del empleo total comunitario. Estos servicios apoyan el resto de la economía. Los beneficios totales de las Instituciones de Crédito y Seguros se revierten en otros sectores.

En los últimos años, este mercado se modificó, globalizándose e integrándose más a la economía mundial, las tecnologías de información y telecomunicaciones permitieron la rápida transferencia entre países, así como la difusión de nuevas innovaciones financieras, desarrollándose así la competencia internacional.

Como menciona Lechuga 1995-96, en los servicios bancarios y financieros en 1993, una directiva autorizó a los bancos establecerse en todos los países de la Unión Europea, sin necesidad de crear filiales, como era el caso anteriormente, criterios similares se han utilizado para liberalizar otros sectores, como es el de los seguros y el de los servicios de inversión. Los bancos, sistemas de pago, seguros y bolsas de valores entrarían a formar parte de esta gran libertad de actuación en toda la Europa Comunitaria en iguales circunstancias.

El 1 de enero de 1993, la Comunidad Europea pasó a ser formalmente un Mercado Único sin fronteras interiores, a partir de esa fecha la gente, las mercancías, los servicios y el dinero circularían libremente como lo hacen ya dentro de un sólo país. Los controles fronterizos que constituyen el símbolo más patente de la separación, desaparecerán prácticamente en su totalidad.

Las restricciones al capital desaparecieron, permitiendo a los bancos, a las personas y a las empresas invertir su dinero en la divisa o mercado que deseen. El Mercado Único se preparó en los últimos siete años y muchas de sus disposiciones ya se están aplicando. Su realización ha sido la apertura progresiva al tráfico mercantil y representa los principales objetivos fijados por la Comunidad Europea desde su creación. También marca el punto de partida para la nueva etapa de integración europea: la Unión Política y la Unión Económica y Monetaria, con la creación de una moneda única.

La eliminación a partir del 1 de enero de 1993 de los controles en las fronteras de las mercancías que circulaban entre los Estados miembros de la UE, es uno de los mayores logros del MUE. Los avances del mercado en lo que se refiere a las barreras fiscales. Fue la armonización del IVA. Las normas técnicas nacionales se lograron armonizar para todos los países miembros, la liberalización en el comercio de servicios, así como los servicios bancarios y seguros, la libre circulación de personas, empezó a funcionar en el primer semestre de 1995.

Actualmente no existen barreras importantes para la libre circulación de mercancías, servicios y capitales dentro de la Unión Europea, con la eliminación de la mayoría de las barreras fiscales y técnicas al comercio entre los Estados miembros, existen ciertas barreras fiscales que están en etapa de armonización. El mercado sin fronteras funciona en gran medida, pero aún existen limitantes, como son el terminar por completo con los controles fronterizos sobre los ciudadanos de la UE, así como sobre normas de prioridad y sobre la apertura de contratos públicos a la libre competencia.

2.3.1 Hacia la Unión Económica y Monetaria.

Desde la fundación de la Comunidad Europea hubo conciencia de que la realización del Mercado Común, así como su buena disposición de sus políticas comunitarias, debían acompañarse por una política Común Económica y Monetaria. La idea fue muy buena pero muy difícil de lograr, pues los Estados miembros no estaban dispuestos a renunciar a su soberanía a favor de las políticas monetaria, presupuestaria y fiscal. Sólo se establecieron políticas económicas nacionales, de esta manera los Estados miembros se responsabilizaron en asegurar el pleno empleo, nivel de precios, balanza de pagos equilibrada y una moneda estable.

Desde 1964 se siguieron los estudios para la Unión Monetaria, siguiendo el esquema de Triffin, pero esta idea tropezó con Francia, quien se manifestó por volver al patrón oro. La Unión siguió siendo el objetivo de la Comunidad y así en 1970 en el Plan Warner se especificó que si no se armonizaban las políticas económicas, se esperarían serios problemas en el Mercado Común y que para fin de evitarlo, era necesario un proyecto de la Unión Monetaria. La previsión del Plan Warner, para llegar a la Unión en 1980, se bloqueó por la inconvertibilidad del dólar y su primera devaluación.

La base teórica del sistema monetario, es el ECU (European Currency Unit o Unidad Monetaria Europea). El ECU es la unidad de cuenta a todos los efectos del Sistema Monetario Europeo (SME), diferente de la serpiente monetaria que fluctuaba con referencia al dólar, por consiguiente, marcó un inicio de independencia europea frente al dólar. El ECU además sirve para todos los cálculos presupuestarios dentro de la CE y desde 1980 se emplea en emisiones de capital (empréstitos de los países comunitarios), y para cuentas del comercio exterior, tarjetas de crédito y actividades financieras de todo tipo, al entrar en vigor SME, el ECU se define como una cesta de monedas sumada por la suma de las cantidades fijas de las 15 monedas, que forman la UE.

La Unión Económica y Monetaria (UEM), supone la culminación del proyecto de integración europeo. Se caracteriza esencialmente por el establecimiento de una moneda única, el Euro, así como de una política monetaria común. El proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria se ha estructurado en tres fases que se mencionaran a continuación:

PRIMERA FASE:

Se inició el 1 de julio de 1990, complementándose el 31 de diciembre de 1993 con la liberalización de los movimientos de capitales, personas y productos; una Europa sin barreras. Así mismo se intensificó la colaboración de los gobiernos en materia de política económica y se produjo la integración de todas las monedas en la banda estrecha del Sistema Monetario Europeo (SME).

SEGUNDA FASE:

Comprende desde el 1 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1998. El primer fin de semana de mayo de 1998, y en función del grado de cumplimiento de los criterios de convergencia, Tratado de Maastricht, se seleccionan los estados miembros que se integrarán en un primer momento en la UEM. Esta segunda fase implica la consecución de los siguientes logros:

- Creación del Instituto Monetario Europeo (IME) que cederá sus poderes al Banco Central Europeo (BCE) y al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) en mayo de 1998.
- Compromiso de dotar de independencia a los Bancos Centrales.
- Prohibición de la financiación del mercado interior, es decir, los Gobiernos no podrán tomar créditos de sus Bancos Centrales para financiar sus respectivos déficits públicos.
- Prohibición de que el sector público goce de financiación privilegiada en relación con el sector privado.

TERCERA FASE:

Comenzó el 1 de enero de 1999 y con ella se culminó el proceso de creación de la UEM esta fase se caracterizó por:

- Introducción de la moneda única, el Euro.
- La fijación irrevocable de los tipos de cambio entre la nueva moneda, el Euro, y las monedas nacionales de los Estados miembros de la UEM.
- Desaparición de las monedas nacionales de los países que se integren en el área Euro.

Dentro de la tercera fase cabe distinguir tres fechas relevantes para la introducción de la moneda única:

- El 1 de enero de 1999, el Euro será la moneda oficial de aquellos países que formen parte de la Unión Económica y Monetaria, comenzando a ser utilizada en operaciones que no requieran el uso del efectivo, es decir, a través de transacciones económicas.
- El 1 de enero del 2002, el Euro adquirirá la condición de moneda de curso legal y podrá ser utilizado en cualquier tipo de operaciones. Durante los primeros seis meses, se realizarán indistintamente pagos en efectivo en monedas nacionales y en Euros, aunque las primeras empiecen a retirarse del mercado.

- Finalmente, el 1 de julio del 2002, como máximo, las monedas nacionales desaparecerán definitivamente constituyéndose el Euro como la única moneda de curso legal en el área de la UEM.

El principal objetivo de la UEM es la implantación de una moneda única, el Euro, que será la moneda utilizada en los Estados miembros que formen parte del proyecto de integración europea. De igual manera, la UEM consolidará una:

- **UNIÓN ECONÓMICA:** con la libre movilidad de personas, capitales y productos. El objetivo final será la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros.
- **UNIÓN MONETARIA:** que aplique una política monetaria común con el objetivo de implantar una moneda única y lograr una estabilidad de precios, mediante el establecimiento de tipos de cambios fijos e irrevocables entre las monedas de los Estados miembros.

Los principales beneficios que obtendrán los Estados miembros de la Unión Económica y Monetaria será:

- Simplificación de las operaciones dentro de la UEM, eliminándose los costes derivados de la existencia de varias monedas.
- Eliminación de la incertidumbre asociada a los tipos de cambio de las monedas de los Estados miembros.
- Descenso de la prima de riesgo derivado de la alta variabilidad de los tipos de interés a largo plazo. En principio, implicará un posible incremento de las inversiones en proyectos que actualmente no se realizan debido al alto coste del capital.
- Estabilidad monetaria y de precios, mediante la integración de los mercados internos.
- Incremento de la competencia entre las diversas instituciones financieras, por lo que las alternativas de financiación abiertas a particulares y empresas se verán ampliadas y mejoradas de forma sustancial.
- Estabilidad macroeconómica sostenida en el tiempo, ya que: 1) Los criterios de convergencia fijados en el Tratado de Maastricht, garantizan que los Estados miembros cuenten con una baja inflación y unas finanzas suficientemente saneadas como para poder entrar en la tercera fase de la UEM. 2) El criterio relativo a los tipos de interés a largo plazo asegura que la convergencia entre los Estados miembros y la estabilidad macroeconómica sean sostenidas en el tiempo. 3) El Pacto de Estabilidad y Crecimiento permitirá que los Estados miembros sigan comprometidos con la estabilidad macroeconómica, y fundamentalmente con el control de los déficits públicos. Para ello se verán obligados a presentar una serie de informes semestrales que garanticen el cumplimiento de la convergencia. El nuevo entorno económico europeo será de mayor crecimiento y estabilidad, lo que generará un mayor volumen de inversión y permitirá la creación de más empleo.

- El Euro se convertirá en la tercera gran moneda internacional, junto al Dólar y el Yen. Ello permitirá que una gran proporción del comercio mundial se realice en Euros, lo que reducirá la vulnerabilidad de la UEM a fluctuaciones del tipo de cambio, y fortalecerá el poder de negociación de la Unión Europea en los foros internacionales.
- La introducción del Euro, tendrá efectos positivos tanto sobre las inversiones como sobre el comercio exterior: 1) Aumento de los flujos de inversión provenientes del resto de Europa. 2) Incremento de las inversiones directas del resto del mundo. 3) El Euro tendrá una posición en el Sistema Monetario Internacional comparativamente mejor que la suma de las antiguas monedas que lo componen, desbancando, en cierto modo, la posición de privilegio del dólar.

Las ventajas de la Unión Económica y Monetaria para las grandes empresas serían las siguientes:

- Incremento de la inversión y del comercio por la ampliación del mercado interior hasta 370 millones de potenciales consumidores.
- Reducción de los costes de gestión de tesorería y operaciones de cambio de divisas para las grandes empresas con actividad en Europa, Así como la desaparición del riesgo de cambio asociado a esas operaciones.
- Facilidad en la toma de decisiones y en la planificación estratégica y financiera a largo plazo, derivadas de una incertidumbre en los mercados.
- Reducción de los costes de las exportaciones e importaciones.
- Tipos de interés bajos y estables.

Por otro lado las ventajas de la Unión Económica y Monetaria para las pequeñas y medianas empresas serían las que mencionaré a continuación:

- Reducción de los costes de las exportaciones, por lo que la búsqueda de mercado fuera de la geografía nacional será mucho más sencilla, brindando a las PYMES la posibilidad de multiplicar la venta de productos y servicios en un área mucho más amplia y de extender considerablemente su cartera de clientes.
- La reducción del riesgo de tipo de cambio permitirá a las PYMES el acceso a nuevas formas de financiación.
- Unos tipos de interés bajos y estables posibilitarán un más fácil acceso de las empresas a la financiación ajena.
- La existencia de una mayor competencia en la UEM, puede ser aprovechada por las PYMES para el lanzamiento de nuevos productos y de nuevas soluciones técnicas, un paso adelante que beneficiará a la economía europea en su conjunto.

Y por último las ventajas de la UEM para los consumidores y ciudadanos son las siguientes:

- Mayor facilidad en los desplazamientos entre países.
- Transferencias de fondos a otros países, con mayor facilidad y a menor coste.
- Creación de un mercado más transparente, que permitirá la comparación de precios, favoreciendo una aproximación de los mismos.
- Reducción del coste de los préstamos, debido a tipos de interés bajos y estables.
- Crecimiento económico más sostenible que favorecerá la creación de empleo.

2.4 Situación Actual de la Unión Europea.

La situación de la UE después de algunas expansiones en el segundo semestre de 1995 y principios de 1996. Su crecimiento económico se restableció, gracias a una combinación de políticas macroeconómicas y la credibilidad de la UME por la política económica llevada a cabo por la Unión, logrando una convergencia mayor de tipos de interés a largo plazo. Ante estas favorables perspectivas, se espera un buen aumento de la producción.

Esta recuperación mejorará el empleo. A corto plazo se prevé que el desempleo siga elevado, pero se espera su disminución gradual en 1997 y más rápidamente en 1998. Las tendencias de la inflación son favorables en la mayoría de los Estados miembros. El crecimiento y empleo, en los seis últimos años el crecimiento medio del PIB ha sido tan sólo del 1.5% anual. Este resultado es mucho más bajo que el 3.3% anual que en promedio se registró en la segunda mitad de los ochenta e inferior a la tasa media del 2% de 1974-75.

En los años 1991-96, el empleo disminuyó un 0.4% anual, esto supone un total de 4.5 millones de puestos perdidos desde 1990 (3.5 mills., excluyendo los nuevos estados federados alemanes). Casi la mitad de los 10 millones de empleos creados durante 1986 y 1990 desaparecieron. Los resultados tan negativos obtenidos por la Europa Comunitaria en los noventa, es un reflejo de los obstáculos para el crecimiento, a los que la economía comunitaria se tuvo que enfrentar.

Las políticas macroeconómicas en 1988-90, fueron muy expansionistas en relación a la producción, la reducción de los desequilibrios presupuestarios fueron insuficientes, y debido también a la creación del mercado interior, el crecimiento de la producción se aceleró, alcanzando un 4% anual en promedio en este período, ocasionando un recalentamiento de la economía. En Alemania, el financiamiento mediante deuda de un enorme gasto vinculado a la unificación, ocasionó un déficit presupuestario y una presión inflacionista.

La balanza en cuenta corriente de la Comunidad, pasó de un superávit del 0.6% del PIB en 1987 a un déficit del 0.7% en 1991, en este período la tasa de inflación aumentó del 3.5% al 5.5% y los aumentos salariales nominales pasaron del 5.5% al 7.5% en promedio.

Así en el invierno 1992/93, la economía comunitaria entró en recesión. En dos años se perdieron casi 5 millones de puestos de trabajo, (4 millones excluyendo los nuevos estados federados alemanes). A finales de 1992 y todo 1993 las presiones inflacionistas en la Comunidad decrecieron, debido a la disminución de precios y salarios y a la rentabilidad empresarial iniciándose a mediados de 1993 un proceso de recuperación, así hasta el primer trimestre de 1995, la economía de la Comunidad se expandió a un ritmo medio del 3.5% (tasa anualizada) esta recuperación se debió a la vitalidad de las exportaciones y al crecimiento de la inversión.

El aumento del consumo privado, pasó gradualmente de un 2% (tasa anualizada), como ocurre al inicio de una recuperación. El empleo global aumentó más de 1% entre el primer trimestre de 1994 y el tercer trimestre de 1995. La tasa media de paro descendió del 11.3% al 10.7% de la población activa.

El crecimiento global favorable se interrumpió en el segundo trimestre de 1995 y fue mucho más rápido en los países en los que hubo apreciación de su moneda, debido a perturbaciones monetarias en la primavera de 1995. Alemania y Francia continuaron con un estancamiento de tres y cuatro trimestres. En la mayoría de los países cuya moneda se había depreciado, este crecimiento siguió más rápidamente, pero posteriormente hubo una desaceleración.

Al frenarse el comercio intra y extraeuropeo, la inversión se detuvo y las exportaciones se redujeron. El consumo privado se estancó a medida que el empleo se deterioraba en países cuya moneda estaba depreciada, así la demanda final se desaceleró pasando del 3% durante el año y medio anterior a solo 1% en el segundo semestre de 1995.

Las principales causas que detuvieron el crecimiento de la economía en 1995/96, fueron el aumento de los tipos de interés a largo plazo en 1994 y la debilidad del dólar, así como la falta de credibilidad de las políticas presupuestarias. Este incremento de los tipos de interés reales era por la perspectiva del aumento de la demanda de fondos para préstamo, reflejado en una mejoría de la inversión, la cual no se compensaba por la perspectiva de reducción del endeudamiento público.

La economía comunitaria sufrió las consecuencias del considerable debilitamiento del dólar estadounidense en 1994 y a principios de 1995, esto y el hundimiento del peso mexicano a inicios de 1995, ocasionaron tensiones en los tipos de cambio intracomunitarios. Mientras que la lira italiana, la libra esterlina, la corona sueca, la peseta española y el escudo portugués se devaluaron, el marco alemán y monedas ligadas a él, se apreciaron hasta en un 6%. Los incrementos salariales negociados en 1995, imposibilitaron la reducción de los tipos de interés, contribuyendo así al afianzamiento del marco alemán.

La economía de la Europa Comunitaria sufrió las consecuencias del debilitamiento del dólar estadounidense en 1994 y su picada a inicios de 1995, ocasionaron serias tensiones en los tipos de cambio intracomunitarios e influyeron negativamente en las monedas de los Estados miembros, cuyas políticas económicas y presupuestarias no eran lo suficientemente creíbles en los mercados.

La lira italiana se depreció en 1994 y cayó en 1995, la libra esterlina y la corona sueca descendieron notablemente, según ponderaciones de su comercio exterior. La peseta española y el escudo portugués se devaluaron en marzo. La lira italiana se depreció en 1994 y cayó en 1995, la libra esterlina y la corona sueca descendieron notablemente, según ponderaciones de su comercio exterior. La peseta española y el escudo portugués se devaluaron en marzo.

Las fluctuaciones de los tipos de cambio fueron fatales en toda la Europa Comunitaria. En la mayoría de los países con moneda apreciada, la competitividad de los costos y la rentabilidad se deterioraron. Además, en varios países se hizo necesario incrementar los tipos de interés a corto plazo, para evitar las especulaciones, las perspectivas de las exportaciones no fueron buenas y la inversión retrocedió. El aumento de la producción llegó a un punto muerto y en ciertos países fue negativa por un tiempo. En países con moneda apreciada, aumentaron los tipos de interés a corto plazo para limitar la depreciación monetaria y prevenir la inflación. En la mayoría de estos países las primas de riesgo a largo plazo subieron significativamente. Así en lo que respecta a los asuntos presupuestarios, se tuvieron que llevar a cabo circunstancias más difíciles que las usuales. El resultado de esto fue una sensible desaceleración económica, ya que la demanda interna se contrajo y las exportaciones decayeron en forma paulatina.

En 1993 y 1994 la Europa Comunitaria se benefició por un fuerte incremento en sus exportaciones, lo que no sucedió en 1995, ya que estas se desaceleraron, esto se debió a la apreciación de las monedas comunitarias con relación a otras divisas, en especial con el dólar de los Estados Unidos, y la desaceleración económica de este país, frenó sus importaciones, siendo estas anteriormente bastante significativas. El crecimiento de las exportaciones extracomunitarias disminuyó en un 7% anual, (ante un 19% en 1994).

Frecuentemente los resultados obtenidos en la Comunidad en el crecimiento y empleo durante la mitad de la década de los noventa, equivocadamente se achacaron a factores como la mundialización o nuevas tecnologías, cuando en realidad fueron obstáculos macroeconómicos dentro de la Comunidad que fueron:

- a) Insuficiente expansión de la capacidad productiva.
- b) Combinación desequilibrada de las políticas económicas, sobre todo el relajamiento de las políticas presupuestarias.
- c) Turbulencias monetarias, es decir la falta de credibilidad de las políticas económica, ocasionaron las crisis monetarias.

Para que la Comunidad pueda lograr un crecimiento sano y sostenido y logre reducir significativamente el desempleo, deberá encontrar soluciones duraderas. Lo cual significa en primer lugar, la credibilidad de las políticas económicas, en segundo lugar, la recuperación económica deberá respaldarse por un aumento en la inversión, en tercer lugar, recorte de los déficits presupuestarios para reactivar la inversión, para impedir el alza de los tipos de interés reales que impedirían el crecimiento de la producción.

Es importante que se mantenga la evolución salarial en compatibilidad con la estabilidad de precios y para la creación del empleo. La UE tiene una gran oportunidad para superar estos impedimentos al crecimiento sostenido y la creación del empleo, por medio de su proceso de convergencia ha contribuido para la adopción de políticas más equilibradas y orientadas a la estabilidad, Por lo tanto, los países que adopten la moneda única, no tendrán peligro de inestabilidad monetaria, ni de aumento en los tipos de interés, así el peligro será menor para aquellos Estados miembros que no adopten el EURO desde el principio, siempre que continúen aplicando sus políticas económicas de convergencia.

PROCESO DE CREACIÓN DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA.

1957. **Tratado de roma:** Fundación de la Comunidad Económica Europea. **Firman,** LUXEMBURGO, BÉLGICA, HOLANDA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

1970. **Informe Werner:** Establecimiento de Unión Monetaria en tres fases. Desechado por la crisis económica de la primera mitad de los años setenta.

1974. **Se incorporan:** DINAMARCA, INGLATERRA E IRLANDA.

1981. **Se incorpora:** GRECIA.

1986. **Se incorporan:** ESPAÑA Y PORTUGAL.

1987. **Acta Única Europea:** Impulso para la cooperación de políticas económicas y monetarias de los países miembros.

1989. **Informe Delors:** Unión Monetaria en tres fases basado en el informe Werner con el establecimiento de unos criterios de convergencia.

1990. Inicio de **la primera fase de la Unión Económica y Monetaria.**

1992. **Tratado de Maastricht:** Establecimiento de los criterios de convergencia y sus sistemas de seguimiento; bases del futuro Banco Central Europeo y demás instrumentos de política monetaria.

1994. Inicio de **la segunda fase de la Unión Económica y Monetaria.** AUSTRIA, FINLANDIA Y SUECIA se incorporan a la Comunidad Europea.

1999. Inicio de **la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria.**

2002. **Fin del proceso:** el Euro como única moneda europea.

CAPÍTULO 3: APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

3.1 El Sistema Proteccionista.

México, al igual que América Latina, emprendió una política de sustitución de importaciones como vía para industrializarse. Aunque la política abarcó varias décadas, por los resultados macroeconómicos se distinguen dos etapas bien diferenciadas. La primera transcurrió de 1935 a 1956, caracterizándose por un crecimiento sostenido pero con un incremento en los precios internos a causa de la inestabilidad de los mercados externos. En la segunda etapa, que va de 1954 a 1970, el crecimiento económico estuvo acompañado por estabilidad de precios. Así, una de las principales diferencias entre esas etapas fue el comportamiento de la inflación.

En la época de 1935-1956, hubo desarrollo con inflación, sin embargo, durante el decenio de los treinta la economía mexicana inició un proceso de crecimiento identificado con la industrialización por medio de la sustitución de importaciones. Ese lapso se caracterizó por el incremento de la producción de bienes manufacturados que, dada la protección del mercado interno, se producían con ventaja sobre los importados. En este proceso, la industria se convirtió en el eje del crecimiento y parte fundamental de la estrategia de desarrollo.

El cierre de los mercados externos por la gran depresión y la segunda guerra mundial dio un primer aliento a la industrialización. A partir de los años cuarenta, y conforme a la política industrial, se brindó protección a los productores nacionales por medio de barreras arancelarias, licencias y permisos de importación, exenciones fiscales y subsidios indirectos. Así, el impulso de la industria se constituyó en objetivo explícito de la política de desarrollo.

En respuesta a la maduración de las inversiones efectuadas durante el gobierno de Lázaro Cárdenas y el aumento de la demanda externa, entre los principales factores, la economía mexicana mostró un dinámico crecimiento, pero con tasas de inflación también elevadas. Las registradas durante la guerra y después de ella condujeron a una devaluación de 40% en 1948⁸, a partir de entonces, el control inflacionario se convirtió en una de las metas primordiales de la política económica.

8 Mota Marín Sergio, inflación: experiencia reciente en México, Cap. 3 pp. 230-234, y Francisco Suárez Dávila, La política financiera internacional en México, Relaciones con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, Cap. 10 pp. 853-864.

En enero de 1951, el gobierno puso en marcha un plan antiinflacionario cuya principal característica fue la de tratar de aminorar los efectos de la entrada de capitales a la economía sobre el dinero en circulación. Con tal fin se propuso esterilizar los incrementos en los depósitos en el Banco de México; establecer un estricto control presupuestario, destinándose el ahorro público a inversiones productivas; contener la deuda interior y limitar la entrada de capital foráneo en forma de deuda y, por último, reducir la tasa de interés de los valores públicos.

Para coadyuvar a la reducción de la tasa inflacionaria se formó la Comisión Nacional de Precios (CNP), encargada de fijar precio tope a algunos productos con base en estudios de costos de producción y distribución. La CNP estuvo formada, entre otros, por las Secretarías de Economía Nacional, de Agricultura y Ganadería y de Comunicaciones y Obras Públicas, así como por el Departamento del Distrito Federal, el Banco de México, Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior y organizaciones obreras, campesinas y patronales. Este amplio grupo de organismos públicos y privados coordinaría las acciones tendientes al control de precios.⁹

En los siguientes años el ritmo de crecimiento de los precios disminuyó mientras que el gasto público se mantuvo en niveles altos, aunque sin el correspondiente aumento de los ingresos públicos. Ante la necesidad de disminuir el déficit comercial, detener la fuga de capitales y fortalecer la confianza se recurrió nuevamente a la devaluación: en 1954, el tipo de cambio se situó en 12.50 pesos por dólar.

Esta medida fue vista como un mecanismo para dotar de mayor seguridad y previsión a los agentes económicos. La devaluación se enmarcó en un plan para estimular y diversificar la producción agrícola, ganadera e industrial mediante la reorientación de la política económica. Aunque la devaluación permitió recuperar el nivel de las reservas internacionales, equilibrar la balanza comercial y lograr un crecimiento de 7% respecto a 1953, en el corto plazo tuvo un efecto inflacionario que restringió la reposición de equipo y maquinaria.

En esta primera etapa de la industrialización mexicana en el siglo XX el flujo de capitales al país fue más bien limitado. El conflicto bélico primero y luego la situación de rearme y la reconstrucción de Europa limitaron la disponibilidad de recursos externos para la inversión en países del Tercer Mundo. Debe recordarse además que la expropiación de las compañías petroleras contrajo durante algunos años los flujos de inversión extranjera directa. De esta manera, el poco capital externo que fluyó al país fue en forma de préstamo de poco monto. Aún así se preveía ya la necesidad de incrementar el volumen de inversión extranjera para fomentar el desarrollo.

⁹ En defensa de la economía nacional Cáp. 1 pp. 5-7 y Las presiones inflacionarias y el crédito. Cáp. 7 pp. 197-201.

La intensa intervención del Estado en la economía después de la segunda guerra mundial, mediante políticas de exenciones fiscales, subsidios y obras de infraestructura, requería de una política fiscal adecuada, capaz de generar los ingresos suficientes para su financiamiento. Uno de los principales instrumentos disponibles para la obtención de recursos fue el Impuesto Sobre la Renta (ISR).

De 1948 a 1961 los ingresos del gobierno crecieron más por el aumento de la actividad productiva que por la estructura impositiva. La política fiscal fracasó por que se dirigió principalmente al incremento de la recaudación y se mantuvo una estructura de tributación incompatible con el desarrollo económico del país, donde los impuestos indirectos, altamente regresivos, seguían teniendo un peso muy elevado en la recaudación.¹⁰

En los años que siguieron a la devaluación y con el mercado interno protegido fue posible producir bienes de consumo, principalmente manufacturas livianas, mientras que las exportaciones mineras y agrícolas generaban las divisas para cubrir la compra de bienes de capital del exterior. En este proceso de crecimiento se ponía el acento de la industria y, por consiguiente, en lograr un desarrollo equilibrado en compás con el crecimiento de la población. En este sentido, el impulso de las zonas tropicales se consideró una alternativa para crear nuevos polos de crecimiento. Con el apoyo suficiente, como venta de tierra barata y financiamiento adecuado, las zonas tropicales tenían la posibilidad de expandir la agricultura comercial que ofrecía además el atractivo de una alta remuneración.

También podría darse impulso a las actividades turísticas en las costas del Pacífico, con el aprovechamiento de la infraestructura existente e incrementos de la inversión pública en estas regiones. Con esta propuesta se trataba de solucionar la migración interna, así como desarrollar nuevos centros urbanos y, sobre todo, descentralizar la actividad económica.¹¹

¹⁰ Margáin Hugo, Reformas al impuesto sobre la renta Cáp. 2 pp. 66-69, Cáp. 3 pp. 117-120, Cáp. 4 pp. 159-161.

¹¹ Rosenzweig Hernández Fernando, Nuestras comarcas tropicales y su capacidad para absorber excedentes de población Cáp. 12 pp. 671-675, y El desarrollo de las costas mexicanas Cáp. 7 pp. 412-413.

3.1.1 El desarrollo estabilizador, 1957-1970

Las medidas para controlar la inflación a principios de los años cincuenta abatieron el incremento de los precios internos. En ese período, mejor conocido como desarrollo estabilizador, la estabilidad de los precios estimuló el crecimiento al eliminar la incertidumbre provocada por el aumento de los costos. De la misma manera la estabilidad cambiaria, la paridad peso-dólar se mantuvo sin cambio a partir de 1954, redujo la presiones inflacionarias del exterior y facilitó la importación de bienes. La producción industrial se desarrollo a partir del modelo de sustitución de importaciones, apoyada en la protección del mercado interno. En este período la economía creció a un promedio anual de 6.2%, en tanto que la tasa de inflación mantuvo niveles moderados de tan sólo 3%.

Sin embargo, a medida que avanzaba la industrialización, la demanda por importaciones no disminuía y el ritmo de crecimiento de las exportaciones era insuficiente para elevar el nivel de compra de bienes extranjeros. Por tanto, el financiamiento del déficit en la balanza comercial provino de mayores niveles de endeudamiento con el exterior. En parte, el fracaso de la política de crecimiento se atribuyó a la incapacidad de planear adecuadamente el desarrollo.

Hubo deficiencia de los planes nacionales o regionales de desarrollo, los cuales fueron incapaces de promover las transformaciones económicas, sociales y políticas para modificar significativamente los modelos de producción, distribución y consumo. Con ello, los objetivos de desarrollo económico quedaban trunco, produciendo profundos desequilibrios estructurales. En este sentido, se señaló la importancia de reducir los objetivos de la planeación del desarrollo para dar lugar a una mejor interacción entre la participación pública y la iniciativa privada. La participación económica del Estado debería circunscribirse fundamentalmente a los espacios que implicaban mayor riesgo y cuya rentabilidad era a largo plazo, así como a los sectores que generaran mayores incentivos para la inversión privada.¹²

No obstante, las deficiencias de planeación, durante el desarrollo estabilizador se mantuvieron tasas muy elevadas de crecimiento. En ese lapso, el sector público se convirtió en un factor decisivo para lograr ese avance por medio de subsidio, inversión en infraestructura y gasto social.

¹² Esteva Gustavo, El mito de la planeación económica mexicana, Daniel Cosío Villegas, El desarrollo económico programado y la organización política. Cáp. 1 pp. 38-43.

Esta estrategia de crecimiento económico, calificada como desarrollo estabilizador, presenta una imagen de desenvolvimiento exitoso y aparentemente coherente, pero esconde las contradicciones sociales, las limitaciones intrínsecas del aparato productivo y la tendencia al precipitado agotamiento del propio modelo de crecimiento. Si bien esta política adoptada es el corolario de un crecimiento industrial previo, también es cierto que constituye la premisa lógica de la crisis que caracteriza al país en los años más recientes.

La política de desarrollo estabilizador, constituyó una salida al modelo sustitutivo de importaciones que se había venido implementando desde un par de décadas atrás como estrategia de crecimiento industrial y que requería progresivamente de tecnologías más complejas, grandes densidades de capital y un mercado relativamente diferenciado y en rápida expansión. En este esquema de crecimiento, la introducción acelerada e indiscriminada al país de los paquetes de inversión y tecnología extranjeros, al optar únicamente por el criterio de rentabilidad, eran dirigidos principalmente a los sectores que mantenían mayor dinamismo. Esta tecnología importada, al no sufrir ninguna modificación para incorporarla a las condiciones locales, continuaba encareciendo en términos relativos el factor trabajo y abaratando artificialmente el capital para el empresario, dadas las facilidades a la importación de maquinaria y de estímulos fiscales a la capitalización intensiva de las unidades industriales que durante el desarrollo estabilizador, no cesaron de incorporarse.

La estrategia económica adoptada en este período se caracteriza por un crecimiento económico sostenido sin precedente, por la estabilidad relativa de los precios y por el mantenimiento de la paridad del tipo de cambio en condiciones de libre convertibilidad; esto es, muestra un comportamiento distinto al anterior, **ver Cuadro 1**.

El costo social, sin embargo, estuvo con frecuencia marginado de toda consideración de política económica; internamente se agudizaron los desequilibrios económicos y las tensiones sociales, con el exterior la dependencia se intensificó trascendiendo de las cuestiones comerciales y financieras a los terrenos de la tecnología y la cultura.

La insuficiencia de ahorro interno no quedaba resuelta con la política crediticia del Banco de México. Durante esta etapa de desarrollo estabilizador, el ahorro externo sirvió para financiar la política de desarrollo. Desde los años cincuenta, comenzó a crecer la inversión extranjera directa. A diferencia de otros países de América Latina donde el capital foráneo se localizaba en los mismos sectores que antes de la gran depresión, en México se dirigió a la industria de la transformación, la banca y los seguros. Tres fueron los principales factores que estimularon el crecimiento de la inversión extranjera de 1954 a 1970: el crecimiento económico en general; la oportunidad que las compañías transnacionales encontraron de salvar las barreras proteccionistas con el establecimiento de filiales y la dotación de infraestructura que hizo atractivo invertir en México.

Cuadro 1.

TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MEXICANA.

1955-1975

BASE 1960

Años	1955-60	1960-65	1965-70	1970-75
Producto Interno Bruto.	6.1	6.9	6.7	5.5
Producción Agrícola.	4.3	4.6	2.7	1.4
Manufacturas.	7.3	8.8	8.3	6.2
Minería y Petróleo.	5.3	6.8	7.9	9.1
Índice de precios al mayoreo.	6.4	2.0	2.8	10.3

FUENTE: BANCO DE MÉXICO.

3.1.2 El Agotamiento del Modelo de Crecimiento y sus alternativas.

México llegó al decenio de los setenta con un modelo de crecimiento orientado hacia adentro, cuya característica básica era la industrialización por sustitución de importaciones. Hubo avances muy importantes en la producción de bienes de consumo y algunos intermedios. Sin embargo, a la par del avance de la industria se habían gestado problemas que limitaban la viabilidad del crecimiento en el largo plazo y evidenciaban la necesidad de reformas. La respuesta a los problemas requería de modelos teóricos para superar las debilidades del modelo de desarrollo de posguerra. Pero también se necesitaba un modelo que superara las posiciones de los grupos de presión que veían afectados sus intereses con las posibles reformas.

Aunque para 1970 el agotamiento del modelo de crecimiento era evidente, los problemas estructurales se habían detectado y analizado mucho tiempo atrás. Uno de los problemas estructurales fue el desequilibrio externo, a medida que avanzaba el proceso de industrialización, la capacidad de compra de las exportaciones era insuficiente para cubrir las importaciones necesarias para impulsar el crecimiento de la economía. En consecuencia, para mejorar las cuentas con el exterior era indispensable ampliar la capacidad exportadora y racionalizar las importaciones.¹³

En los años cincuenta se recomendaba, por un lado, aumentar las ventas externas de bienes primarios, diversificar los mercados y promover la liberalización comercial de los Estados Unidos; al mismo tiempo se propugnaba reducir las importaciones que no contribuyeran directamente al desarrollo. Así mismo, debido a las presiones del déficit comercial en el tipo de cambio y la eventual depreciación de la moneda, se recomendaba ajustar el crecimiento al ingreso real de los exportadores para promover un desarrollo económico sin devaluaciones. El argumento central de esta propuesta era que éstas tenían un efecto de corto plazo y no corregían la función de las importaciones.

Además de las recomendaciones del decenio anterior, para remediar el desequilibrio externo generado por el esfuerzo industrializador se sugería sustituir bienes de capital y regular la demanda de importaciones ante los cambios en la oferta. La estabilidad cambiaría durante la etapa del desarrollo estabilizador permitió la estabilidad de precios, pero también tuvo otros efectos en el desempeño macroeconómico. A pesar de que el tipo de cambio fijo se consideró como una variable clave en la estrategia de crecimiento del período, a finales de la década de los sesenta, hubo riesgos que la política cambiaría implicaba para el crecimiento. La paridad fija del peso respecto al dólar desde 1954 ocasionó que la moneda mexicana abandonara su nivel de equilibrio y fuera poco a poco ampliando el margen de sobrevaluación del peso.

¹³ Cárdenas Enrique., La política económica en México, 1950-1994. Editorial Siglo XXI. México. 1994.

Junto con el desequilibrio externo, el financiamiento al desarrollo mediante el capital externo en forma de inversiones extranjeras directas o deuda externa era otro problema estructural de la economía, el capital externo representaba un alivio temporal, pues la remisión de intereses y utilidades mermaba a la larga los frutos del desarrollo. Se proponía entonces delimitar los sectores donde la acción de la inversión extranjera se considerara estratégica.

A mediados de los años sesenta ya se mencionaba que el endeudamiento del sector público era un elemento que de no resolverse causaría en el largo plazo una pérdida de dinamismo en el crecimiento económico. La ausencia de una reforma fiscal para incrementar los ingresos públicos y la laxa política de subsidios obligaba al gobierno a financiar su déficit con endeudamientos interno y externo. A su vez, las necesidades financieras gubernamentales disminuían los recursos disponibles para la inversión privada, mientras que la deuda externa aumentaba la carga sobre los recursos futuros. La debilidad del sistema financiero se consideró como una restricción al crecimiento de largo plazo, dada su incapacidad para establecer una relación sólida en el circuito ahorro-financiamiento-inversión. A pesar del crecimiento de la banca de depósito en las dos décadas que siguieron a la Revolución Mexicana y de que se había fundado el Banco de México, a finales de los años sesenta se carecía de un sistema financiero consolidado. La baja propensión al ahorro de los grupos de altos ingresos y la desigual distribución del ingreso mantuvieron el crédito en niveles muy bajos respecto al PIB.

El crecimiento demográfico y las presiones que éste ejercía sobre el empleo, la migración y el gasto público, se constituyó en uno más de los factores que limitaban los alcances de la expansión económica. La concentración geográfica de la población obstaculizaba el desarrollo equilibrado de zonas y regiones atrasadas. El acelerado crecimiento de la población afectó el bienestar, durante el desarrollo estabilizador, la satisfacción de algunas necesidades básicas de grandes segmentos de la población registró avances significativos. El optimismo de la época fue alimentando por los logros en materia de alimentación, vestido, educación y recreación. Sin embargo, un renglón en el que los adelantos quedaron muy rezagados fue el de vivienda. Por ejemplo; en 1965, 80% de la población mexicana no contaba con los servicios de vivienda adecuados. Las razones de este atraso se explican por los créditos altos y la baja capacidad de ahorro y la falta de servicios urbanos.

La desigual distribución del ingreso se consideró también como una limitante del desarrollo. Era indispensable dinamizar y ampliar el mercado interno a fin de que el sector manufacturero alcanzara economías de escala.

3.2 Apertura Comercial en México.

En la segunda mitad de los años ochenta los cambios estructurales de la economía mexicana avanzaban en un escenario de programas de ajuste y estabilización. La apertura externa fue sin duda uno de los cambios más destacados de este período, se dismanteló por completo el sistema proteccionista que había operado desde la posguerra. No sólo se redujeron las tasas arancelarias sino también se sustituyeron los permisos previos de importación por aranceles, se eliminaron los precios oficiales y se simplificó considerablemente el marco regulatorio.¹⁴

La liberalización comercial no fue el único cambio que se registró en el sector externo de la economía mexicana. A lo largo del decenio de los ochenta aumentó la inversión en el sector exportador, las ventas externas no petroleras crecieron en forma sostenida y disminuyó la participación del sector público en las transacciones comerciales con el exterior. Las importaciones de bienes de capital se ligaron cada vez más con los sectores exportadores, lo cual permitía su considerable expansión y junto con la promoción, permitió que su crecimiento fuera muy superior al de la economía en su conjunto. El dinamismo del sector externo se expresó en la tasa de crecimiento de las exportaciones: 18.1% en el lapso 1985-1995. En este entorno, el desarrollo regional adquirió nuevos matices.

En la frontera norte del país se consolidó la actividad de las maquiladoras como eje primordial de la industrialización en esa zona. La escasez de agua, la escasa infraestructura del riego, la falta de crédito y la caída de la inversión pública, implicaron un escaso desarrollo agrícola. La interacción comercial creciente con Estados Unidos y un ya largo programa de desarrollo fronterizo en torno a la industria maquiladora construyen los factores que alentaron el crecimiento en esa región del norte.

Si bien el crecimiento del sector exportador desempeñó un papel destacado en la recuperación de la economía mexicana a finales del decenio de los ochenta, la carga financiera de la deuda externa continuaba siendo uno de los obstáculos más importantes para el crecimiento sostenido en el largo plazo. La renegociaciones de la deuda externa hasta 1986 tuvieron como objetivo primordial el de reestructurar los pagos en el corto plazo; así, se logró ampliar los lazos de vencimiento a los veinte años y reducir las tasas de interés. Empero, un arreglo definitivo de la deuda externa no llegaría hasta 1989. En este año, el gobierno mexicano logró un acuerdo con los acreedores internacionales basado en el plan propuesto por el secretario del Tesoro estadounidense William Brady. A diferencia de las experiencias anteriores, la renegociación de finales de los ochenta se centró en reducir los montos de endeudamiento, en lugar de sólo aplazar los términos de vencimiento de tasas de interés. En 1990 el gobierno mexicano presentó a los acreedores un plan de renegociación que incluía tres opciones: un descuento directo de 35%, el congelamiento de la tasa de interés o la concesión de nuevos préstamos.

¹⁴ Urias Brambila Homero, Desafíos del modelo económico de México Cap. 3 pp. 283-290.

Con la aceptación de este plan, apoyado por el FMI y el Banco Mundial, se lograba reducir el monto de la deuda y, por ende, de las transferencias al exterior. Para dar una idea de lo que ello implicó, basta señalar que mientras en 1982 el peso de la deuda externa como proporción del PIB era de 61%, en 1994 se redujo a 29%.

Aunque la renegociación fue exitosa en términos de la reducción de la deuda externa, el pago de intereses en el decenio de los noventa entrañó una considerable sangría de los recursos que disminuyó la capacidad productiva del país. Así, en 1995 el servicio de la deuda externa representó más del 4% del PIB, mientras que la inversión pública apenas alcanzó la mitad de esa cifra. Por ello, con los años próximos resultará imperativo para la economía mexicana que el crecimiento se sustente en mecanismos que promuevan el ahorro interno en un marco de finanzas públicas sanas.

Si bien la nueva orientación de la política económica asignaba un papel menos protagónico al Estado, en parte debido a los programas de ajuste, se mantuvo el aumento de los ingresos públicos como una directriz fundamental de la política fiscal. Dado el muy restringido acceso a los fondos externos, el incremento de la recaudación se convirtió en la pieza clave para la reforma fiscal. Además de continuar con la simplificación de procedimientos y atacar la evasión fiscal, en 1987 se estableció el impuesto al activo de las empresas cuya finalidad era fundamentalmente aumentar las rentas públicas. Estas reformas, sin embargo, no cumplieron con las metas de una reforma fiscal integral, planteada en varias ocasiones en los planes y programas del gobierno.

Desde que se inició el proceso de liberalización comercial y reprivatización o extinción de entidades y empresas públicas a mediados de los años ochenta, se puede decir que comenzó un **proceso de reforma estructural de fondo en la economía mexicana**, que desde luego no ha terminado. Como hemos visto en los párrafos anteriores el modelo de desarrollo se había dirigido siempre hacia el mercado interno, con participación cada vez más restringida de capital extranjero, al tiempo que la participación del Estado continuaba creciendo. Este proceso culminó con la nacionalización de la banca comercial en 1982, en medio de la crisis de la deuda.

En los años noventa, el proceso de reforma iniciado por el presidente De la Madrid prosiguió en las mismas áreas y se amplió a otras, e incluso profundizó el proceso a niveles que apenas unos pocos años antes hubiera sido difícil imaginar que fuera posible. En términos generales las reformas se orientaron a eliminar las barreras para hacer más competitiva la economía del país, a través de mecanismos de mercado, y a disminuir sensiblemente la participación del Estado en la producción y en la construcción de infraestructura para dejar estas áreas en manos privadas. Estas reformas, por tanto, implicaron abrir la economía mexicana a los mercados internacionales, liberalizar las diversas actividades productivas que a lo largo de muchos años habían estado restringidas al Estado o a mexicanos, y eliminar regulaciones innecesarias que encarecían costos y restaban competitividad a la economía.

Las reformas también estuvieron enfocadas a modificar los derechos de propiedad, particularmente en el sector rural, para tratar de estimular la inversión en esas áreas. No todos los sectores fueron tocados con la misma fuerza ni los cambios tuvieron la misma rapidez, por lo que en realidad hay mucho por hacer. Todavía se mantuvieron en manos del Estado algunas áreas, como la mayor parte de PEMEX, pero aún ahí hubo cierta apertura a la competencia y a la iniciativa privada.

Sin duda, una reforma de gran trascendencia para el desarrollo económico del país en el largo plazo es la apertura comercial, que vino a revertir el esquema proteccionista de los 40 años anteriores. Como ya hemos señalado, el modelo de industrialización de los años cincuenta hasta los ochenta se basaba en la protección de las empresas nacionales de la competencia exterior, la cual posteriormente, en los años sesenta, se amplió para proteger incluso a los empresarios de la inversión extranjera y extender la política de sustitución de importaciones a los bienes intermedios y de capital. Esta política, si bien había dado buenos resultados en los primeros años, incluso decenios, llegó a convertirse en un lastre para el resto de la economía pues absorbía demasiados recursos de los demás sectores y requería cantidades crecientes de divisas. Por tanto, era necesario iniciar una apertura de la economía, que de hecho se retrasó muchos años, para obligar al aparato productivo a mejorar su eficiencia y productividad.

Finalmente, a partir de los años ochenta se inició el cambio, el componente central del esquema proteccionista era la necesidad de obtener permisos o licencias para importar cualquier mercancía, vigente todavía en los inicios de la década de los años ochenta.¹⁵ A partir del inicio de la exención de estas licencias al liberar su importación, que se dio gradualmente a partir de 1983, el porcentaje de importaciones sujetas todavía a esos permisos continuó decreciendo, de tal suerte que para 1988 sólo 21.2% de las importaciones estaban sujetas a este requisito. Para 1990, el porcentaje disminuyó a 13.7% y, un año más tarde, a 9.1%. De la misma forma, los aranceles fueron reduciéndose al igual que su dispersión, por lo que para 1990 el arancel promedio fue de 10.4% (aunque un año después subió a 13.1%), cuando el de diez años antes era de 27%.¹⁶ Para 1993, sólo quedaban 101 fracciones arancelarias sujetas permiso previo, que representaban 5% de las importaciones.¹⁷

¹⁵ Todavía en 1982, todas las importaciones requerían permiso previo para su importación.

¹⁶ Aspe Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

¹⁷ Schael Dorotea, *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari*. 1988-1994.

3.3 Negociaciones Comerciales Internacionales.

Las razones internas de México para llevar a cabo negociaciones comerciales internacionales se derivan del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones seguido desde los años cincuenta, y de las experiencias favorables de la primera etapa de la apertura, como el aumento de las exportaciones manufactureras y el dinamismo de la creación de empleo mostrado por la industria maquiladora. La paradoja del crecimiento hacia adentro, fincado en la sustitución de importaciones, consistió en que, en un país con abundancia relativa de mano de obra, como el nuestro, la tendencia antiexportadora y las distorsiones en los precios relativos implícitas en ella, orientaron los recursos a la producción de bienes intensivos en capital.

Aún en la etapa más favorable del desarrollo estabilizador, la sustitución de importaciones combinó aranceles, permisos y subsidios directos, y generó prácticas que causaron problemas fiscales durante el desarrollo compartido y la bonanza petrolera. Entre las distorsiones generadas para fomentar la industrialización se cuentan los subsidios otorgados al transporte urbano, los energéticos, el agua y el crédito; las exenciones fiscales, la depreciación acelerada de activos y los salarios nominales bajos sostenidos mediante el control de los precios de bienes de consumo. La superposición de estos instrumentos de protección y estímulo provocó que, en los tres últimos lustros de la sustitución de importaciones, 1968-1983, resultara imposible determinar qué industrias recibían subsidios netos, así como su monto y duración. Esto creó una fuerte incertidumbre en las inversiones y redujo la tasa de acumulación necesaria para sostener el crecimiento. Así, al final de la etapa basada en la sustitución de importaciones, el país tenía pocas posibilidades de mantener la estabilidad macroeconómica y generar empleos suficientes.

Con el fin de propiciar mayor crecimiento y competitividad, y ante el estancamiento económico y el imperativo de generar casi un millón de empleos anualmente, en 1988 se inició un programa de profunda modernización económica. Dicho programa incluyó desde reformas constitucionales hasta más de medio centenar de medidas de desregulación reglamentaria. Los acuerdos comerciales negociados o en proceso de negociación por México son congruentes y, en algunos casos, complementarios de esas medidas, la utilidad de estos convenios, y la posibilidad misma de negociarlos estuvieron condicionadas por la estabilidad macroeconómica resultante de las medidas precedentes; entre otras, de reordenación fiscal, reestructuración de la deuda pública y de desregulación. Una de las piezas medulares del programa de modernización económica consistió en la liberalización de la economía mexicana. Los acuerdos comerciales logrados fortalecen la primera etapa de la apertura, crean permanencia y hacen predecible la política comercial.

En contraste con el resto de la economía, desde los años sesenta la industria maquiladora ha mostrado un notable dinamismo en la generación de empleo y la captación de divisas. A medida que ha crecido, se ha observado una tendencia hacia una mayor complejidad de los procesos productivos, como lo demuestra el incremento en la proporción de personal técnico ocupado, y hacia la propagación de oportunidades de empleo en el interior de la República.

La experiencia de las maquiladoras y el exitoso desarrollo de nuevos rubros de exportación tras la primera etapa de apertura, iniciada en 1983, mostraron el considerable potencial del libre comercio para generar un crecimiento dinámico de las exportaciones y el empleo, y a la vez capacitar a la mano de obra en los procesos modernos de producción.

Por otro lado, las razones externas para llevar a cabo negociaciones internacionales fue la globalización de la economía, y la intensa competencia por los capitales internacionales fue alguno de los factores externos que mostraron la conveniencia de contar con instrumentos que propiciaran mayor certidumbre económica. El cambio en el comportamiento de los flujos de inversión extranjera de 1988- 1993, propiciado por el programa de modernización económica, y las mencionadas adecuaciones reglamentarias al marco regulatorio de la inversión extranjera, confirmaron la utilidad, para México, de ofrecer mayor certidumbre para la inversión mediante un entorno de reglas permanentes de comercio e inversión.

Estas negociaciones son una oportunidad para insertar a México de manera más eficiente en la economía internacional, la conveniencia de intensificar la apertura comercial de México, coincidió con el hecho de que otros países como Chile, Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Colombia, y las repúblicas centroamericanas, también estuvieran interesados en proceder bilateral, trilateral o regionalmente, a una liberalización comercial más profunda que la previsible en el contexto multilateral.

En este sentido, la negociación de acuerdos regionales, de manera simultánea a la promoción de la Ronda Uruguay, se presentaba como una alternativa que podía permitirle a México fortalecer y diversificar los vínculos con sus principales socios comerciales, tanto del resto de América Latina como de América del Norte, sin perjuicio de los posibles avances multilaterales. La estrategia de negociaciones comerciales múltiples, multilaterales y regionales, que México lleva y ha llevado a cabo complementa y refuerza su nuevo modelo de desarrollo hacia fuera. El objetivo de dicho desarrollo es un crecimiento sostenido de empleo, que mejore la tasa de crecimiento de las oportunidades de trabajo, y su nivel de remuneración. Ahora veremos como México ingresa o forma parte de las negociaciones comerciales con el **GATT, OCDE, AMÉRICA LATINA, TLCAN Y LOS FUTUROS ACUERDOS COMERCIALES.**

ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT (Ahora OMC). A principios de los años ochenta, como parte de su programa de apertura comercial y de reforma estructural para conformar un sistema productivo eficiente y competitivo, que le permita una mayor integración a la economía mundial, México concluyó que era indispensable contar con un marco multilateral de comercio que asegurara un acceso estable de los productos mexicanos a los mercados externos.

El gobierno mexicano inició el proceso de adhesión al GATT en 1985, e ingresó formalmente el 24 de agosto de 1986. La adhesión fue ratificada por el Senado de la República el 12 de septiembre de 1986 y entró en vigor en noviembre del mismo año. Con base en los principios rectores del GATT y de su Protocolo de adhesión, México suscribió una serie de compromisos ante sus socios comerciales. La totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación se consolidó a un arancel de 50% *ad valorem*. Es decir, los aranceles no podrán exceder este monto, salvo en circunstancias excepcionales.

Como miembro del GATT México participa en todas sus actividades y, a través de la cláusula de nación más favorecida, disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por otras partes contratantes desde la entrada en vigor del Acuerdo General. Además, tiene a su alcance otros beneficios del GATT, entre los cuales destaca la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de controversias y de utilizar las medidas de salvaguarda previstas en el Acuerdo General para proteger su producción nacional.

El ingreso al GATT, ahora OMC, significa para México un acceso más seguro y previsible de sus exportaciones a los mercados de otros países. Además le permite participar en el diseño de las nuevas normas que regirán el comercio internacional, le ofrece mecanismos equitativos para resolver controversias comerciales y la posibilidad de diversificar sus relaciones comerciales.

DEL GATT A LA OMC. El 4 de agosto se publica en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de Aprobación del acta final de la Ronda Uruguay del GATT y el 30 de diciembre de 1994 entran en vigor todos los acuerdos y la vigencia de la OMC en el derecho mexicano. La Organización Mundial de Comercio es el marco institucional del comercio mundial así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda Uruguay. Los objetivos de la OMC son incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá incrementar el empleo y el ingreso. Para ello, sus miembros se obligan a reducir los aranceles y barreras comerciales y a eliminar el trato discriminatorio del comercio mundial.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE). En abril de 1991, el gobierno de México expresó su deseo de convertirse en miembro de pleno derecho de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la OCDE. A partir de entonces, se inició un proceso de acercamiento gradual durante el cual México ha participado activamente en diversos comités de la Organización.

Al ingresar a la OCDE, México estaría en la posibilidad de participar como miembro de pleno derecho en todas las actividades de la Organización que convenga a sus intereses. Entre los beneficios que le aportaría su adhesión a este organismo destacan los siguientes:

- 1.- La adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales de conducta garantizaría la consolidación de los avances que México ha realizado en materia económica, ya que la política de los países miembros de la Organización coinciden con la que México ha adoptado.
- 2.- El intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros y la posibilidad de participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados; además, México tendría acceso al cúmulo de información que genera la Organización en múltiples áreas de interés económico y social.
- 3.- Al quedar considerado como un país de menor riesgo, México podría incrementar significativamente su captación de inversión extranjera y obtener acceso al financiamiento internacional en términos más ventajosos.

AMÉRICA LATINA. Representa un mercado potencial de alrededor de 450 millones de consumidores, que en 1991 importó casi 140 mil millones de dólares. Desde el punto de vista comercial, la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región, ya que representa casi el total del comercio de América Latina.

El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tiene en esta asociación son, en orden de importancia, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia. En conjunto, estos países representan casi 80% del comercio de México con la ALADI. Centroamérica ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina. En 1992, el comercio con esta subregión representó 17.3% del total del comercio de México con América Latina.

Los esfuerzos hacia la integración comercial de América Latina, se iniciaron con el Tratado de Montevideo en 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En ella participaron once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 se reformó el Tratado de Montevideo y surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La experiencia y los avances en materia de integración de los primeros 20 años se incorporaron en una nueva estructura jurídico-institucional, en la que se estableció como objetivo de largo plazo la creación de un mercado común latinoamericano.

En la ALADI, se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdo de Alcance Parcial (AAP). De estos últimos existen varias modalidades: de naturaleza comercial, de complementación económica, agropecuarios, de promoción al comercio y de otro tipo, según se sitúen en campos como ciencia y tecnología, o control de la contaminación ambiental, entre otros.

La ALADI refleja el modelo proteccionista vigente en la región cuando la Asociación fue creada. Propicia la formación de un bloque cerrado, mediante el que se privilegian las relaciones entre los países miembros, reconociendo asimetrías en función del grado de desarrollo relativo, al tiempo que castiga las relaciones con el exterior, sobre todo si se establecen con países desarrollados. El objetivo fundamental de la ALADI es crear un Mercado Común Latinoamericano, de manera gradual y a largo plazo, a partir de establecimiento de un área de preferencias económicas, pero no cuenta con un calendario de metas. Por otra parte, únicamente se considera el arancel, y no otras barreras al comercio, como la fuente predominante para determinar las preferencias objeto de negociación.

EL SURGIMIENTO DEL GRUPO ANDINO Y EL MERCOSUR. La globalización ha puesto en tela de juicio el planteamiento básico de la ALADI y en evidencia la necesidad de actualizarla. Ha sido difícil llegar a un consenso, lo cual ha propuesto la decisión de una reforma. Ello explica el desprendimiento de iniciativas subregionales, como las de Grupo Andino y el MERCOSUR, para crear un mercado común.

PACTO ANDINO. El Pacto Andino arranca en 1966, a través de le "Declaración de Bogotá", con la Participación de Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Chile. Sin embargo, la fecha real de operación de esta zona de libre comercio es febrero de 1973, cuando se firma, finalmente, la llamada Acta Final. Por otra parte, Chile se retiró del pacto en 1976, lo que redujo el mercado de esta región en aproximadamente 17%¹⁸ en términos de producto y en una cuarta parte, en términos de comercio intraregional.

De cualquier forma, la contracción propiciada por la crisis económica de los ochenta y las dificultades propias de la integración, en particular en América Latina, lleva al Pacto a un estancamiento serio, que se incrementa en 1983 con el llamado "Protocolo Modificatorio" que pospone cambios arancelarios importantes. De hecho, el comercio intraregional del Pacto Andino baja de 4% en 1980 a apenas 3.15% en 1986. Nuevamente en 1989, se establece la voluntad de los países firmantes para establecer una zona de libre comercio. En 1992, Chile inicia contactos para acercarse al acuerdo. Y existían perspectivas alentadoras puesto que México había ya firmado un acuerdo con Chile y se esperaba la firma del grupo de los tres, con lo que México se convertiría en un socio comercial importante de tres países de pacto. Sin embargo, la crisis en México y la posposición de la firma del G-3 nuevamente puso en duda las intenciones integradoras en América Latina.

¹⁸ Tamames Ramón. La Unión Europea. Alianza Editorial. México, 1994.

MERCOSUR. También como respuesta a la ineficacia de la ALADI, los países consureños y Brasil deciden intentar un acuerdo entre ellos para fomentar la integración comercial, que en buena medida existe desde antes. Inicia como un Acuerdo Bilateral Argentina-Brasil, en 1989, al que Uruguay y Paraguay proponen incorporarse. En 1991 se firma el Tratado de Asunción, en el que se constituye el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) con la intención de llegar al arancel cero en 1995 (en vías de lograrse), alcanzar un arancel común hacia afuera del acuerdo, coordinar políticas económicas y políticas sectoriales de promoción. Se considera 1995 como el arranque de esta unión aduanera, que, por las condiciones monetarias resultantes de la crisis de México (el llamado efecto Tequila), no es posible evaluar adecuadamente.

El MERCOSUR prevé ampliar la esfera de la integración regional, a través del Tratado de Cooperación Amazónica, con todos los países vecinos de Brasil, como grupo, el MERCOSUR realiza sus negociaciones con países desarrollados; ya que suscribió un acuerdo marco con Estados Unidos, denominado "Cuatro más uno".

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON CHILE. En el contexto de la ALADI, y como expresión de las reformas propuestas por México para avanzar en la integración regional, los presidentes de ambos países, suscribieron en la ciudad de México, el 2 de octubre de 1990, un acuerdo económico bilateral conocido como Acuerdo de Complementación Económica.

El intercambio comercial entre Chile y México se incrementó en un 50.5% durante los primeros seis meses de 1994, con respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando una cifra de 225.7 millones de dólares. Las exportaciones de Chile a México continúan mostrando un mayor dinamismo que las importaciones desde México; en efecto, mientras las primeras aumentaron en un 71.8%, las segundas lo hicieron en un 35.9%.

EL G-3, TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES MÉXICO-VENEZUELA-COLOMBIA. Con el Tratado del G-3 se forma una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. En el se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio y de inversión. El Tratado del G-3 ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre los tres países.

A través del consejo asesor, en todas las etapas de la negociación de este tratado, se aseguro la participación del gobierno, de empresarios y el sector laboral, campesino y académico. Además, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), actuó en el "cuarto de al lado" como asesora y consultora de los negociadores de México antes, durante y después de cada reunión de negociación. El G-3 representa oportunidades para incrementar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA. El 10 de septiembre de 1994 los presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, suscribieron en Río de Janeiro, Brasil, el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1995. Con el Tratado se forma una zona de libre comercio de aproximadamente 97 millones de habitantes. En él, se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. El Tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencias leal y facilitará los flujos de inversión entre ambos países.

Se prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países pueda incorporarse al Tratado conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países. A través del Consejo Asesor, en todas las etapas de negociación, se aseguró la participación del sector empresarial, laboral, campesino y académico.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA. El Tratado entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995 y del cual hacemos una síntesis de los aspectos negociados:

- Eliminación arancelaria inmediata para el 70% de las exportaciones mexicanas.
- El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en 5 años y 10% en 10 años.
- Libre acceso inmediato para textiles, vestidos, lavadoras, artículos fotográficos, equipo de computo, químicos, acero, cobre y tractores.
- Se retira la extensión de preferencias y se otorga a Costa Rica un arancel máximo de 9% como punto de partida.
- Disciplinas en trato nacional y barreras no arancelarias similares a las del TLC y G-3.

TLC CON NICARAGUA. Entró en vigor el 1 de julio de 1998. Desde su entrada, 45% de sus exportaciones a este país quedaron con arancel cero y 77% de las compras fueron liberalizadas. Apenas lleva 3 años y casi no modificó el intercambio

TLC CON HONDURAS EL SALVADOR Y GUATEMALA (TRIÁNGULO DEL NORTE). Entró en vigor el 1 de enero de 2001. La negociación finalizó en mayo de 1999. Los tres mercados se abrirán gradualmente para México en 11 años, mientras que el local lo hará en nueve años para sus compras.

Al final de este apartado veremos gráficos que nos indican las exportaciones e importaciones que tenemos con los diferentes tratados comerciales.

TLC CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA. En septiembre de 1993, los Estados Unidos, Canadá y México firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Éste finalmente llevará a la liberación de bienes y servicios sobre toda la zona de Norteamérica. El TLCAN también eliminará muchas otras barreras comerciales, como las cuotas de importación, y reducirá las barreras a las inversiones transfronterizas entre los tres países. Con 36,000 millones de dólares de exportaciones a los Estados Unidos y 40,000 millones de dólares de importaciones del mismo país en 1992, México ya era el tercer socio comercial más grande de los Estados Unidos, después de Canadá y Japón. El principal impacto del TLCAN será sobre el comercio entre México y los Estados Unidos. Con poco que ganar del comercio más abierto con México, Canadá sólo se adhirió a las negociaciones del TLCAN para asegurarse de que sus intereses estarían protegidos. En 1993 los Estados Unidos también lanzaron el Proyecto para la Iniciativa de las Américas (PIA), cuyo objetivo final es crear una zona de libre comercio hemisférica.

La implementación del TLCAN beneficia a los Estados Unidos al incrementar la competencia en mercados de productos y de recursos, así como al reducir el precio de muchas mercancías para los consumidores de los Estados Unidos. La Cámara de Comercio de los Estados Unidos estima que el comercio con México se duplicará en una década y también que aumentará la competitividad de los Estados Unidos frente a Europa y Asia. Puesto que la economía de los Estados Unidos es 20 veces más grande que la mexicana, las ganancias de los Estados Unidos, en proporción de su PIB, serán mucho menores que las de México. Por lo tanto, con salarios en los Estados Unidos más de seis veces mayores que en México, se espera con el TLCAN una disminución de 150,000 empleos no calificados pero un incremento de 325,000 empleos calificados, para un aumento global de 175,000 empleos en los Estados Unidos. Las regiones de salarios bajos en los Estados Unidos (como Alabama y Arkansas) padecerán, en tanto que las regiones de los salarios altos ganarán, pero con un período de eliminación de 15 años y asistencia a los trabajadores desplazados, se mitigará el daño a trabajadores, en áreas de ingreso bajos en los Estados Unidos.

El libre acceso a México le permitirá a las industrias de los Estados Unidos importar componentes intensivos en trabajo y dejar otras operaciones en los Estados Unidos en lugar de perder todos los empleos en la industria por los países de salarios bajos. De hecho, algunos de los trabajos que México gane en el futuro próximo tal vez no provengan de los Estados Unidos, sino de países como las naciones asiáticas de reciente industrialización: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, donde los salarios actuales son más o menos como los de México.

Los Estados Unidos también negociaron una serie de acuerdos suplementarios con México que regulan las normas de trabajo y para no dañar el ambiente (y prevenir así que las compañías de los Estados Unidos muden sus operaciones a México sólo para sacar ventajas de las regulaciones más laxas laborales y ambientales), y para prevenir las investidas de importaciones que pudiesen amenazar a algunas industrias estadounidenses, como condición para obtener la aprobación del Congreso.

La implementación del TLCAN beneficia a México al conducir a un mayor crecimiento orientado a las exportaciones proveniente del acceso aumentado al gran mercado de los Estados Unidos, al estimular el retorno de capitales golondrinos y al fomentar reformas estructurales domésticas más rápidas. Se prevé que México se enfrente a una pérdida neta de empleos e ingreso en la agricultura, pero estas pérdidas serán más que compensadas por incrementos netos en la industria. También se espera que las oportunidades crecientes de empleo y salarios en la industria con el tiempo reduzcan la presión migratoria mexicana a los Estados Unidos. México parecía haber superado la profunda crisis financiera y la recesión que lo golpeó en 1995 y continuar su camino hacia el rápido crecimiento en el largo plazo. **Ver Cuadro 2.**

Este Tratado, más que un Tratado de libre comercio, es un Tratado de inversión que abarca mercaderías (bienes) y servicios; sus veintidós capítulos describen grandes sectores: comercio de bienes y comercio de servicios. Ambos sectores convergen en escenarios de resolución de controversias que buscan, en general, sustraer la aplicación de las legislaciones nacionales, garantizando rapidez, objetividad y neutralidad a los operadores económicos zonales.

El Cuadro 2 muestra los resultados de la simulación de largo plazo del impacto del TLCAN en México hasta el año 2005. El cuadro señala que durante esta década, se estima que el PIB mexicano real crezca a una tasa de 5.2% con el TLCAN, en comparación con 3.8% o 1.4% más abajo por año sin éste. También se espera que el TLCAN reduzca la tasa de inflación mexicana de 14.5% a 9.7% anual y las tasas de interés de corto plazo de 18.3% a 13%, que aumente el flujo de inversiones extranjeras directas de 6 a 9, 200 millones de dólares anuales, que origine un crecimiento de las exportaciones de 8.3% a 10.4%, que ahonde el déficit comercial de 9,700 a 14,900 millones de dólares y que intensifique el flujo receptivo de capital de 10,600 millones a 14, 700 millones anuales.

Cuadro 2**Efecto del TLCAN en la economía mexicana en promedios anuales hasta el año 2005.**

	Con el TLCAN	Sin el TLCAN	Diferencia
Crecimiento real del PIB (%)	5.2	3.8	1.4
Tasa de inflación (%)	9.7	14.5	-4.8
Tasa de interés de corto plazo (%)	13.0	18.3	-5.3
Flujo receptivo de inversiones extranjeras directas (miles de mill. de ds.)	9.2	6.0	3.2
Crecimiento de las exportaciones (%)	10.4	8.3	2.1
Déficit comercial (miles de mill. de ds.)	14.9	9.7	5.2
Percepciones netas de capital financiero (miles de mill. de ds.)	14.7	10.6	4.1

FUENTE: L. Klein y D. Salvatore, "Welfare Effects of the North American Free Trade Agreement", *Journal of Policy Modeling*, abril de 1995, pp. 163-176.

TLC CON ISRAEL. La vigencia de este Tratado es del 1 de julio del 2000, y las negociaciones culminaron en febrero del 2000. Los mayores atractivos son su potencial comprador (30 millones de dólares al año) y el acceso a su tecnología avanzada para la agricultura.

México ya inició negociaciones para firmar Tratados de libre comercio con Panamá, Ecuador, Perú, Belice y Trinidad y Tobago, las cuales han transcurrido con lentitud y algunas incluso están detenidas. Asimismo, el gobierno mexicano intentará negociar un TLC con Japón, que se considera muy difícil de alcanzar (los nipones no poseen acuerdo alguno de este tipo): con Singapur, que están muy interesados en acelerar el proceso, y con la Asociación Europea de Libre Comercio conformada por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Con Brasil, el mayor mercado de América Latina, México ya pactó un convenio automotriz y está muy avanzada la negociación de un acuerdo arancelario de alcance parcial, pero no se plantea por ahora la discusión de uno más amplio, como un TLCAN.

MÉXICO Y LOS DIFERENTES TRATADOS COMERCIALES. En la década de los noventa México abre sin cortapisas sus mercados. Al concluir el sexenio de Carlos Salinas de Gortari y de Ernesto Zedillo Ponce de León, los Presidentes aceleraron la marcha y se colgaron las medallas de los Tratados de libre comercio. En 1994 Carlos Salinas de Gortari echó uno a andar y firmó otros tres; en su último año de Ernesto Zedillo inició dos, y deja en la puerta uno más.

En el año 2000, por primera vez México consigue acuerdos fuera de América, y tiende puentes hacia Europa y Medio Oriente. Además, su equipo negociador —que presume ser uno de los mejores del mundo—, participa de otros cinco probables acuerdos, y busca comenzar pláticas en otros tres.

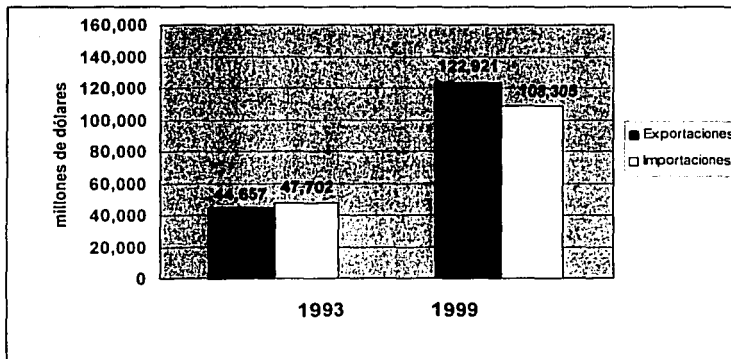
Algunos empresarios vuelven a advertir sobre los riesgos para algunos sectores, sensibles a la apertura. Las cifras muestran el fuerte crecimiento del comercio que ésta provocó, pero también deja pendientes. Para bien o para mal, hoy México es uno de los campeones de Libre Comercio.

México, junto con Israel, es el mercado con más Tratados de Libre Comercio en el mundo. Los cuatro acuerdos más antiguos (cinco años) al menos duplicaron el comercio, dos de ellos que tenían déficit pasaron a saldo positivo; de los que eran superavitarios, uno incrementó el saldo y el otro lo redujo. Los dos Tratados que arrancaron en el 2000 lo hacen con un elevado déficit, como lo muestran los siguientes gráficos:

TLC CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (Vigencia 1 de enero de 1994)

Este comercio representa para México 83% del total. Desde su vigencia el intercambio creció dos veces y media, y México superó a Japón, convirtiéndose en el segundo socio de Estados Unidos. Y como vamos a observar en el **gráfico 1**, en 1993 antes de que entrara en vigor el TLCAN, México importaba más de lo que exportaba, por lo tanto, hay un déficit de 3045 millones de dólares. Sin embargo en 1999, cinco años de entrar en vigor el TLCAN nuestro país exporta más de lo que importa, y esto se traduce en un superávit de 14,616.

Gráfico 1

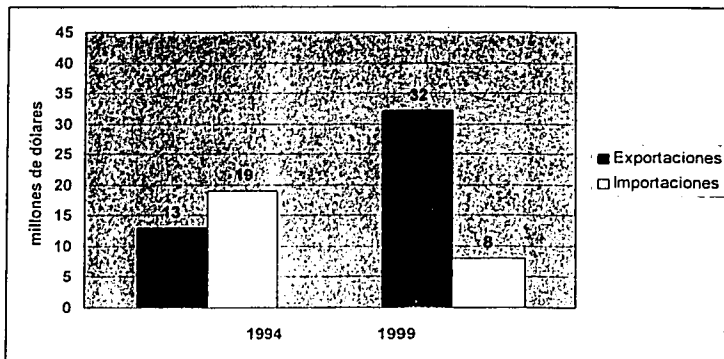


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON BOLIVIA (Vigencia 1 de enero de 1995)

El menos relevante por volumen. Liberó 97% de las exportaciones y 99% de las compras. En el año 2010 termina la desgravación, excepto para carne bovina, porcino en canal, productos avícolas, leche en polvo y azúcar. En 1994 antes de que entrara en vigor este Tratado, México tenía un déficit comercial, debido a que se estaba importando más de lo que se exportaba, como lo muestra el gráfico 2, por otro lado, ya con la entrada en vigor de dicho Tratado, para ser más precisos en el año de 1999, nuestra nación ya tiene un superávit comercial con Bolivia, por que se está exportando más de lo que se importa, como se muestra a continuación:

Gráfico 2

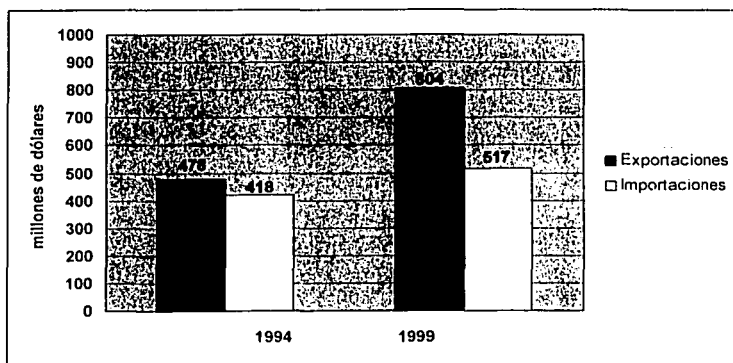


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON VENEZUELA Y COLOMBIA (G-3) (Vigencia 1 de enero de 1995)

Estableció un esquema de eliminación arancelaria gradual a 10 años. Desde su entrada en vigor el comercio con ese bloque creció casi un 50% y el superávit se amplió más de dos veces y media. En el año 2000, México realizó ventas por más de 450 millones de dólares a Venezuela y por 370 millones de dólares a Colombia. Cabe señalar que antes de que entrara en vigor este Tratado, en 1994, México tenía un superávit comercial de 60 millones de dólares, ya con la entrada del Tratado comercial, nuestro país en 1999, también tiene superávit de 287 millones de dólares, como se muestra en el **gráfico 3**:

Gráfico 3

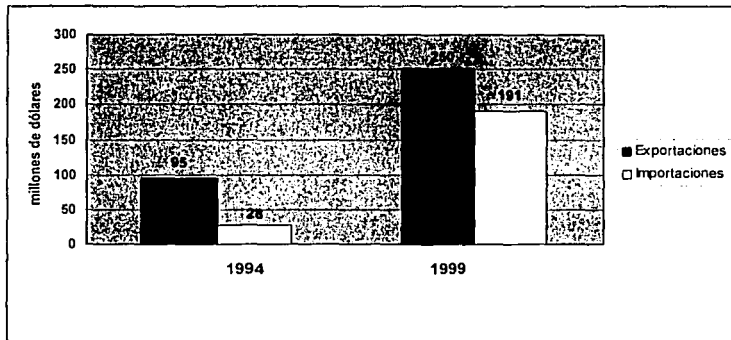


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON COSTA RICA (Vigencia 1 de enero de 1995)

En cinco años el comercio creció tres veces y media, pero con un empuje mayor de las importaciones. Costa Rica se convirtió en el mayor proveedor centroamericano de México, con 65% del total. En el **graficó 4** vemos la Balanza comercial de 1994, antes de que entrara en vigor dicho Tratado, y, después de cinco años, vemos cómo se comportan el déficit y superávit comercial.

Gráfico 4

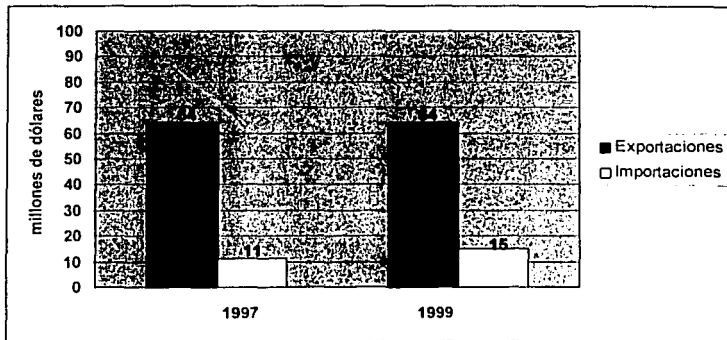


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON NICARAGUA (Vigencia 1 de julio de 1998)

Desde su entrada, 45% de las exportaciones a Nicaragua quedaron con arancel cero, y 77% de las compras a ese país fueron liberalizadas, lleva 3 años y casi no ha modificado el intercambio, como lo muestra el **gráfico 5**. En dos años el comercio bilateral creció 74% y las ventas de productos mexicanos se incrementaron en un 83%.

Gráfico 5

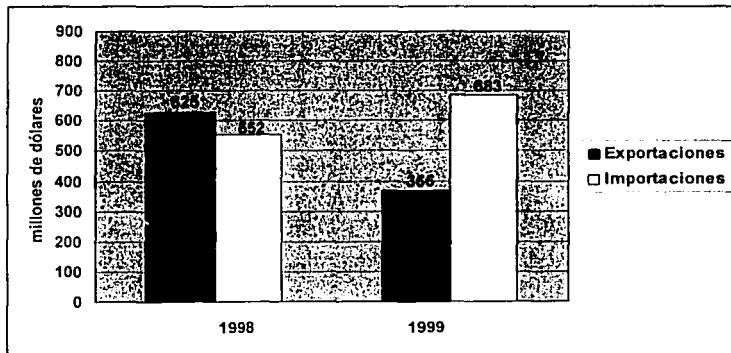


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON CHILE (Vigencia 1 de agosto de 1999)

En 1992 se firmó un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) sólo para la libre comercialización de bienes. En 1999 se negoció su ampliación a un Tratado de libre comercio. En ocho años el comercio se multiplicó por siete. En 1998 hay un superávit de 73 millones de dólares, exportábamos más de lo que importábamos, sin embargo la cifra cambia drásticamente en 1999, por que existe un déficit comercial como lo observamos en el **gráfico 6**:

Gráfico 6

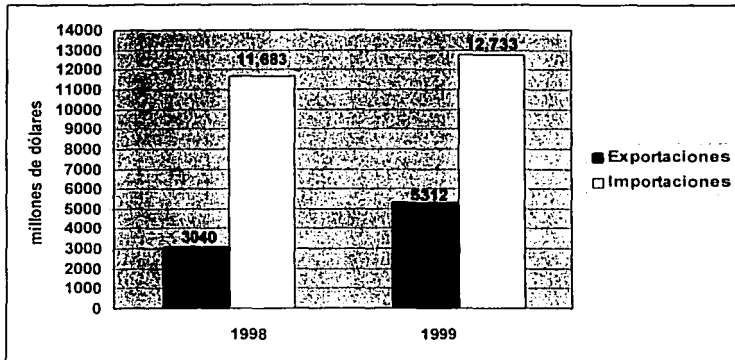


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON LA UNIÓN EUROPEA (Vigencia 1 de julio del 2000)

Representa 6.5% del comercio de México, genera gran expectativa porque el conglomerado de 15 países es la región de mayor población y Producto Interno Bruto del mundo. La Unión Europea es el mercado más grande del mundo y realiza importaciones anuales por más de 850 millones de dólares. Además, es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa. Desde que tenemos relaciones comerciales con la Unión Europea, México ha tenido déficit comercial, como lo representamos en este gráfico 7:

Grafico 7

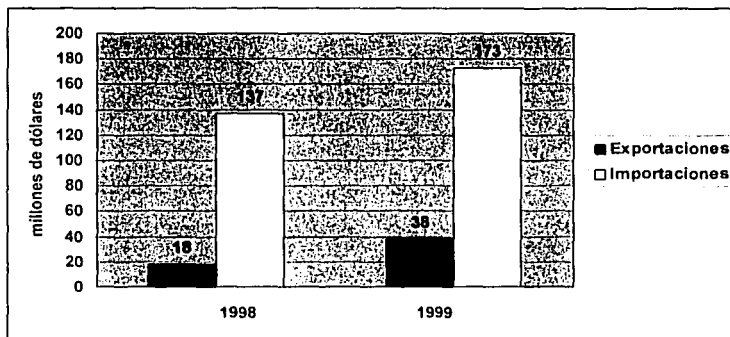


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON ISRAEL (Vigencia 1 de julio del 2000)

Las negociaciones culminaron en febrero del año 2000, los mayores atractivos son su potencial comprador, (30,000 millones de dólares al año) y el acceso a su tecnología avanzada para la agricultura. Este es el primer Tratado de México con un país del Medio Oriente. Existe un elevado déficit comercial que se acentúa cada vez más, como lo indica el siguiente gráfico 8:

Gráfico 8

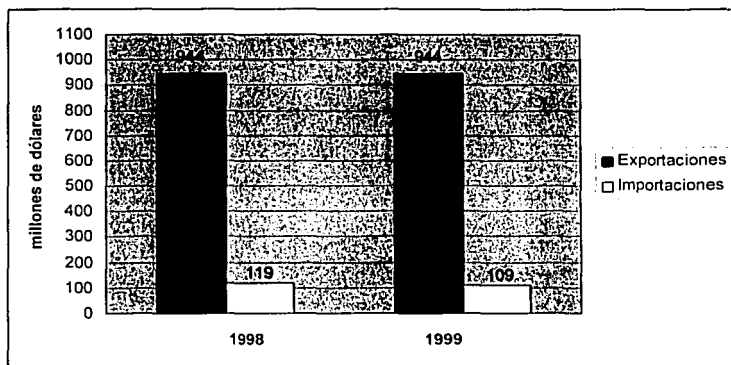


FUENTE: SECOFI E INEGI.

TLC CON HONDURAS, EL SALVADOR Y GUATEMALA (TRIÁNGULO DEL NORTE) (Vigencia 1 de enero del 2001)

La negociación finalizó en mayo de 1999, a nueve años de iniciar. Los tres mercados se abrirán gradualmente para México en 11 años, mientras que el local lo hará en nueve años para sus compras. Las exportaciones mexicanas a estos países representan el 25% del total de nuestras ventas a Latinoamérica. Y tenemos un mercado superávit comercial con el Triángulo del Norte como se muestra en el siguiente **gráfico 9**:

Gráfico 9



FUENTE: SECOFI E INEGI.

3.4 Ventajas de las Relaciones Comerciales.

El lado luminoso de esta estrategia de suscripción de Tratados comerciales es el enorme éxito de algunas industrias. El paradigma más exitoso es el de la industria automotriz. Las exportaciones de unidades terminadas se multiplicaron por más de tres veces entre 1993 y 1999, mientras que las de autopartes lo hicieron por más de dos. De conjunto, la industria automotriz se convirtió en el principal sector exportador de México.

La industria textil es otro de los grupos altamente exitosos pues sus ventas al exterior crecieron en casi cuatro veces en un plazo de seis años.

La industria electrónica también puede contar una historia de logros. Las exportaciones de maquinaria para el procesamiento de la información no llegaba a 1,000 millones de dólares en 1993. El año pasado superó los 8,000 millones de dólares.

El éxito del TLCAN en lo referido al impulso exportador que desató, derivó de una medida importante de la llegada de inversiones extranjeras que establecieron en México segmentos específicos de un proceso productivo multinacional o que especializaron a sus filiales mexicanas en ciertos productos. La Organización Mundial de Comercio (OMC) reportó que entre las economías medianas y grandes en el mundo entero, la de México fue la de mayor éxito exportador a lo largo de la década pasada. Su crecimiento anual medio de 14.4% se compara ventajosamente con un 5.4% del crecimiento mundial de las exportaciones para el mismo lapso. Apenas algunas economías con volúmenes de exportación mucho más bajos como El Salvador, Filipinas y Bangla Desh, tuvieron tasas medias de incremento superiores a las de nuestro país.

Debido al éxito del TLCAN se elaboró una estrategia que se orientó a buscar otros tratados semejantes en regiones que ofrecieran oportunidades comerciales para nuestro país. El resultado fue la suscripción de otros ocho Tratados de libre comercio. Se amplió el acuerdo económico suscrito con Chile en 1992. En 1995, se suscribió el acuerdo con Colombia y Venezuela, en este mismo año también entraron en vigor acuerdos con Bolivia y Costa Rica. En 1998 el turno fue para Nicaragua. Ya en el 2000, se suscribieron los Tratados con Israel, con los integrantes de la Unión Europea y con el Triángulo del Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala). Además, se negocia con otros países de América Latina.

Sin embargo, la proporción de las exportaciones mexicanas vendidas a Estados Unidos pasó de 84% a 88% en el lapso de vigencia del TLCAN, lo que muestra el efecto dominante sobre el resto de los acuerdos.

Después del Tratado con Norteamérica, el único verdaderamente relevante es el que se suscribió con la Unión Europea y que ya comenzó a operar. México se convertirá en una de las dos naciones con más Tratados de libre comercio en el mundo entero, junto con Israel. Y además, en el único país del hemisferio occidental que tiene suscritos Tratados de libre comercio con Norteamérica y con Europa. Sin embargo, esta estrategia tiene también su lado oscuro.

La falta de capacidad para diseñar una política eficaz en estos años, ha impedido que el crecimiento exportador se haya podido difundir a la economía doméstica de modo generalizado. El grueso de las materias primas e insumos en general que son utilizados por las industrias exportadoras provienen del exterior.

El crecimiento de las exportaciones netas ha sido mucho más pequeño que el de las totales por no haberse desarrollado proveedores domésticos que incrementen el porcentaje de insumos nacionales incorporados a las exportaciones de manufacturas.

El rechazo al uso de instrumentos fiscales y crediticios suficientemente agresivos que seleccionen a sectores eficientes e integren a la industria mexicana con los grandes exportadores, es el lado oscuro de esta historia de éxito exportador y se puede convertir en una oportunidad histórica irreplicable que se nos fue. Además, parece muy complicado suscribir acuerdos con los países de Asia que previsiblemente tendrán una presencia cada vez mayor en los del hemisferio occidental.

Será cada vez más difícil negociar nuevos acuerdos de libre comercio que sean claramente ventajosos para México. Por ejemplo, en Japón hay intereses por obtener un acuerdo de protección de inversiones pero no parecen dispuestos a abrir sus fronteras. Por otro lado, la entrada de China a la OMC podría tener algunas desventajas para industrias mexicanas como la textil y la de juguetes.

Los retos de los próximos años ya no estarán propiamente en la negociación de nuevos Tratados. Más bien, en lograr que el efecto positivo en las exportaciones de los que ya están en vigencia y de los que están por operar, se pueda transmitir el conjunto de nuestro sector productivo y que no se quede en un segmento pequeño de empresas y regiones.

De cualquier modo, el camino ya está trazado: nos subimos de lleno al tren mundial, con la atención bien puesta en las desventajas que debemos subsanar, o acentuamos nuestros rezagos, y al final el saldo será aún más positivo.

CAPÍTULO 4: MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA.

4.1 Antecedentes de las Relaciones Comerciales de México y la UE.

Los países de la Unión Europea y México, mantienen desde hace muchos años relaciones culturales e históricas muy profundas, aunque como menciona Sberro, todos los países de América Latina tienen también lazos históricos muy profundos, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, tienen vínculos más estrechos con Europa que México. No solamente estos países los comparten, pues Canadá y Estados Unidos, tienen relaciones muy firmes basadas en el origen europeo de su población.

Además, Europa tiene también relaciones históricas, culturales y económicas con África, debido a sus relaciones con sus ex colonias, lo mismo sucede con los países del Caribe y las Islas del Pacífico. Con la apertura de México ante la Comunidad Económica Europea en Bruselas, en 1960 se formalizaron las relaciones que se habían iniciado informalmente desde 1958. La creación de la Comunidad Europea, así como las negociaciones para tal objetivo, fueron en el período presidencial del Presidente Adolfo López Mateos en los años 1958-1964.

Es la primera vez, desde la Segunda Guerra Mundial, en que se inician esfuerzos por tener relaciones con el exterior, este gran esfuerzo inició con varias giras que se hicieron a Europa. En aquella época las relaciones de México sólo se habían dirigido hacia los Estados Unidos, pero a medida que se fue recuperando Europa Occidental, se empezó a interesar por México¹⁹. Los factores internos que explican el carácter de esta política exterior, es el fin del modelo de industrialización, basado en la sustitución de importaciones, lo cual dio lugar a nuevos esquemas de desarrollo, tomando como asunto principal la promoción de exportaciones.

El gobierno del Presidente Luis Echeverría 1970-1976, estableció como objetivo económico de su política hacia el exterior, la búsqueda de nuevos mercados en todas las regiones del mundo²⁰. Las relaciones con Estados Unidos, la mencionada "relación especial" llevada con este país terminó en 1971, por las medidas comerciales proteccionistas. A ello se agregó la "operación intercepción" que Estados Unidos inició con la frontera de México desde 1969.

En el plano comercial, México logró la firma de un Acuerdo de Comercio y Cooperación con la CEE, en julio de 1975.

¹⁹ La Política Exterior Mexicana en opinión de Marco Ojeda, fue pasiva hasta finales de los setenta, cuando se inicia lo que él y otros autores han considerado como una política exterior "activa".

²⁰ Ojeda Mario, México: el surgimiento de una política exterior activa, México, SEP, 1986.

Durante el gobierno del Presidente José López Portillo 1976-1981 las relaciones políticas entre México y Europa, tuvieron un marcado entorno político. Se puede considerar que la relación con Europa en la década de los ochenta, se concretó al aspecto económico. Uno de los aspectos principales fue el manejo de la deuda adquirida con los países miembros del Club de París y la banca privada. Como resultado de la crisis económica, como ya hemos mencionado, México adoptó un nuevo modelo de desarrollo "hacia fuera" que se basó en la apertura comercial y en la búsqueda de inversiones, lo que permitió la inversión extranjera directa procedente de los países comunitarios a lo largo de la década, no obstante el estancamiento económico.

La Comunidad Europea diversificaba sus mercados hacia América Latina. Después de Paraguay y Argentina, México es el tercer país latinoamericano con quien la Comunidad Económica Europea firmaba un Acuerdo de Cooperación, la expresión sobre el milagro económico mexicano se difunde en la década de los setenta. Entre 1975 y 1987 la relación con la Comunidad Europea con México avanzó muy lentamente, no obstante en 1983 se activó con la reunión de la Comisión Mixta. La conformación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea es muy positiva, entre otras razones porque no amenaza la política agrícola común del bloque de los países europeos desde el momento en que México no ha sido un importante exportador a Europa de esos productos. Es posible que este argumento haya contribuido a disminuir de manera significativa las reservas de Francia a negociar el acuerdo con otros argumentos para deshacer las reticencias europeas en como el acuerdo han buscado demostrar que el comercio con México es potencialmente muy ventajoso por su pertenencia al TLCAN que el grueso de las exportaciones mexicanas a Europa se concentró durante los últimos quince años en el petróleo y las manufacturas, y que España y el Reino Unido tienen considerables empresas e inversiones en México, mismos que ellos están muy interesados en proteger y no dejar a la deriva.

4.2 México y la Comunidad Económica Europea, Primer Acuerdo Marco de 1975.

El primer Acuerdo Marco México-Comunidad Europea se firmó en 1975, el cual en su parte declaratoria tenía como principales objetivos desarrollar y equilibrar el comercio recíproco y ampliar la cooperación comercial y económica entre las partes. Este Acuerdo preveía la cooperación comercial y económica y no sólo un trato comercial, ya que alentaba las inversiones, la transferencia de tecnología, así como contactos con empresarios. La CEE consideraba este Acuerdo de carácter comunitario²¹.

²¹ La CEE puede firmar Acuerdos mixtos y comunitarios. Los comunitarios son los que entran en la competencia asignada a la CEE por los Tratados consecutivos. En los Acuerdos mixtos no necesariamente participan al lado de la Comunidad todos los Estados miembros.

En un entorno jurídico que establecía las bases para una cooperación con amplias posibilidades de desarrollo, pues representaba para México un medio ideal para las coinversiones y la transferencia de tecnología que se requerían para incrementar las exportaciones hacia el mercado europeo. Este acuerdo, es el primer caso que se aplicaba conforme a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Uno de los aspectos más importantes que impulsaron a México a diversificar sus relaciones con el exterior y a concretar el Acuerdo con la CEE, fue el agotamiento del modelo económico a finales de los sesenta. El sector externo de la economía fue uno de los más afectados, para ello fue necesaria la búsqueda de nuevos mercados y socios comerciales, al fin de adaptarse al nuevo modelo de desarrollo que empezó a impartirse a partir de los setenta. La relación casi exclusiva bilateral con Estados Unidos se desplazará por un gran esfuerzo de México por ampliar sus vínculos a nivel internacional.

Por otro lado, la CEE diversificaba sus relaciones hacia América Latina, después de Paraguay y Argentina, México era el tercer país latinoamericano con quien la CEE firmaba un Acuerdo de Cooperación, este Acuerdo era de amplia cooperación económica. En esa época México era el país de Latinoamérica más estable económica y políticamente.

Entre los años de 1975 y 1997, la relación de la CEE con México avanzó lentamente, aunque en 1983 la cooperación entre México y la CEE establecida en el Acuerdo se activó con la revisión de la Comisión Mixta. La ampliación de la CEE en 1986 tuvo efectos negativos de corto plazo para el comercio entre nuestro país y la CEE, pues se verificó una baja de las exportaciones mexicanas hacia la CEE. En 1987 hubo un impulso de las relaciones CEE-América Latina, después de que la primera considerara tener en cuenta los intereses de las exportaciones latinoamericanas en las negociaciones de la Ronda Uruguay, no obstante que la CEE se daba cuenta del papel importante de México en el ámbito latinoamericano, sólo en 1988 reconoció la necesidad de una relación diferenciada, así lo consideró el Parlamento Europeo, el cual también afirmaba, que no obstante que en diversas ocasiones examinó la situación de la América Central y América del Sur, no había llevado un estudio de las relaciones entre México y la CEE.

De esta manera, la Delegación de la Comisión Europea en México, la cual opera desde 1989 empezó a tener un papel importante entre la CEE y nuestra nación. Para finales de 1988, el ambiente de las relaciones entre México y la CEE, era diferente de cuando se firmó el Acuerdo de 1975. Esto se explica por la nueva dinámica que tuvo la integración europea en la segunda mitad de los años ochenta; a partir de que entró en vigor el Acta Única Europea de 1987, la CEE tuvo una serie de cambios importantes.

Entre 1975 y 1988 se modificaron las políticas en el interior de la CEE, esto tuvo como resultado una ampliación de las relaciones exteriores de la CEE. Los cambios más importantes que se dieron, fueron en primer lugar: la primera elección del Parlamento Europeo por sufragio universal directo de los ciudadanos 1979, la adhesión de Grecia, España y Portugal, que elevó a 12 el número de miembros, la entrada en vigor del Acta Única Europea, la reforma de las políticas financiera y agrícola.

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

Los cambios repercutieron en el comercio entre la CEE y México. Entre 1982 y 1991 las exportaciones mexicanas a la CEE se diversificaron. En tanto que el petróleo representó el 75% de ellas en 1982, para 1991 las exportaciones petroleras representaron sólo el 43%. Además, el comercio de México con la CEE casi se recuperó en la segunda mitad de los ochenta, por el dinamismo obtenido de los setenta. En tercer lugar, el contexto mundial también evolucionaba en forma diferente. En 1989 surgieron una serie de sucesos que cambiaron las condiciones económicas y políticas a nivel internacional.

La caída del muro de Berlín, la unificación alemana, la desintegración de la URSS, el fin de la Guerra Fría, así como la formación de bloques económicos, marcó la pauta para que todos los países reorganizaran sus estrategias de comercio y políticas. Por supuesto, México y la CEE no estaban ajenas a esta nueva situación, motivo por el cual, las regiones decidieron revisar y actualizar su marco jurídico.

4.2.1 Acuerdo Marco de Cooperación de 1991.

Los procesos de apertura comercial y de liberalización económica habían convertido al mercado eurocomunitario en un área de importancia para las exportaciones mexicanas y las inversiones hacia este país. Todos estos factores se reflejan en el nuevo Acuerdo. En él se abordan cuestiones como la doble tributación, la cooperación industrial, la promoción de inversiones y coinversiones, el desarrollo tecnológico, la propiedad intelectual. Este Acuerdo se ha comparado en varios sentidos con los que la Comunidad firmaba por esa época con otros países latinoamericanos.

Así, a estos acuerdos se les ha calificado de "tercera generación", esto es, que incluyen criterios políticos como base de la cooperación y que no sólo cubren aspectos comerciales sino también otros relacionados con la cooperación económica, científica y técnica, como exigía el desarrollo de la época. Pues bien, el firmado con México de "tercera generación" es especial, pues es el único que no contiene la "cláusula democrática" que condiciona la cooperación al respeto de ciertos principios, cuestión que se debatirá ampliamente en el Acuerdo de 1997.

En la justificación del Acuerdo se hace una referencia a aspectos políticos diversos y en cierta medida de discutible coherencia, lo que al parecer respondía a la decisión salomónica de que en dicha justificación cada parte expresara lo que más pudiera convenirle. El objetivo fundamental del Acuerdo se encuentra en el artículo 1 que esta redactado de forma poca habitual hasta entonces, pues en el se dice que "ambas partes se comprometen a dar un renovado impulso a su relación", aunque no se valora lo pasado pero si se amplía la enumeración de temas ("inversiones, finanzas y tecnología") en el campo tradicional del comercio recíproco. El Acuerdo se estructura en seis capítulos principales que agrupan la cooperación económica (artículo 2 a 10), la comercial (artículos 11 a 18), la científica y técnica (artículos 19 a 22), la relativa a la cooperación en una pluralidad de ámbitos (artículos 23 a 38), la institucional (artículo 39) y aspectos técnicos de los acuerdos (artículos 40 y 41).

Debe destacarse que el Acuerdo no es preferencial y que conforme a la nueva condición mexicana respecto al Acuerdo General, ambas partes reafirman sus compromisos en el marco del GATT. Parece importante la relación de ámbitos de cooperación que el artículo 2.2 señala (industria, propiedad intelectual, transferencia de tecnología, agroindustria, piscicultura y pesca, planificación energética, y utilización de la energía, protección del ambiente, gestión de los recursos naturales, servicios y la información sobre temas monetarios). También son destacables las formas en que se llevará a cabo la cooperación (creación de empresas conjuntas, constitución de redes de operadores económicos, etcétera), las cuales exigirían un estudio específico para llevar a cabo una evaluación correcta una década después de la firma.

Desde la perspectiva comercial, el Acuerdo resulta mucho menos preciso que el anterior, lo cual se debe a la aplicación implícita de las reglas pactadas en el GATT. Sólo en algún orden técnico (los casos de investigaciones de dumping o importación temporal de mercancías) se hacen explícitos compromisos específicos. El resto de las líneas de cooperación que cubren, "la práctica totalidad de las áreas conocidas (turismo, cultura, administración pública, etc.) adolece de una carencia de definición específica de los medios para hacer operativos compromisos genéricos. Las mayores críticas que ha recibido el Acuerdo se encuentran por el lado mexicano en la falta de precisión de los medios que permitan mejorar el acceso de México al mercado europeo y por el lado comunitario en la ausencia de un marco jurídico que garantice la protección de inversiones europeas en este país. En todo caso, los estudios a los que se ha tenido acceso no permiten llegar a la conclusión de que el Acuerdo diera lugar a una diversificación de las transacciones comerciales.

El Acuerdo de 1991 tenía un período de vigencia de cinco años, debiendo finalizar en 1996, pero desde antes de su conclusión las partes externaron su voluntad de negociar un nuevo Acuerdo político, comercial y económico. Varias razones de todo justificaban esta actitud: la nueva crisis económica, el efecto real del TLCAN, y los problemas políticos mexicanos que provocaron una fuerte reacción del Parlamento europeo y que haría de la cuestión del respeto a los derechos humanos uno de los puntos clave de la negociación. El Acuerdo constituye para las dos partes un ambicioso proyecto bien estructurado en los tres campos (político, económico y de cooperación).

Para la CE, es de cooperación económica, diferente de los Acuerdos de ayuda financiera, dirigidos a los países en vías de desarrollo, lo más destacado de esta cooperación, es la participación del sector privado en la economía, la cooperación entre instituciones financieras, la cooperación industrial, entre otras. Este Acuerdo establece una serie de actividades y sectores que no se desarrollaban en el Acuerdo de 1975.

En los años de 1975 y 1991, no sólo se evolucionó en áreas económicas y sociales, sino hubo desarrollos en nuevas áreas de cooperación científica, financiera y de inversiones, como las más importantes. México es el país que más beneficios recibió del Programa Europeo para el Financiamiento de Inversiones Conjuntas.

4.2.2 Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación 1997.

En una medida pragmática de política exterior, México asoció su futuro económico al principal motor del comercio internacional y la Inversión Extranjera Directa (IED): la Unión Europea (UE). Después de nueve rondas de conversaciones, el 24 de noviembre de 1999, los gobiernos de México y de la UE concluyeron las primeras negociaciones de libre comercio entre una nación latinoamericana y el bloque europeo. Los resultados de estas negociaciones cubren todos los aspectos relacionados con el comercio del Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación (o Acuerdo Global), firmado entre México y la UE el 8 de diciembre de 1997.

El Acuerdo comercial, que en la práctica representa un genuino Acuerdo de Libre Comercio (ALC), fue calificado por el Comisario de Comercio de la UE, Pascal Lamy, como el Acuerdo más amplio que el bloque haya negociado hasta ahora.

A pesar de dejar fuera a algunos sectores sensibles al comercio de bienes, el acuerdo liberalizará 95% de los intercambios comerciales en un período máximo de 10 años. Además, logra la liberalización de otras áreas neurálgicas de la relación económica —como compras públicas, flujos de capitales y de servicios— y establece un mecanismo de solución de controversias comerciales. Los textos de este ALC se adoptaron formalmente en una reunión del Consejo Conjunto México-UE que se celebró al margen del Consejo Europeo de Lisboa.

Además de contribuir a diversificar las relaciones económicas de México con el exterior, el nuevo ALC sitúa a México en una posición privilegiada a nivel internacional como puerta de entrada a los dos principales bloques comerciales del mundo, abre la posibilidad de corregir el creciente déficit comercial de México con la UE, que en 1998 alcanzó 7 mil 800 millones de dólares; y da inicio al proceso de liberalización comercial entre América Latina y el bloque europeo. Para la UE, la conclusión de las negociaciones comerciales representa un logro concreto de suma relevancia: se garantiza prácticamente un acceso libre de aranceles al principal mercado importador de América Latina y el bloque europeo en igualdad de condiciones con las empresas de Estados Unidos (EUA) y Canadá. Además, el ALC México-UE amplía las oportunidades de negocio regional en América del Norte para las empresas europeas. Con el libre comercio, las relaciones entre México y la UE inician un proceso irreversible de asociación económica de largo plazo.

Las negociaciones del ALC forman parte de un proceso más amplio y complejo de asociación entre México y la UE, que comenzó desde hace 5 años. Entre el 2 de mayo de 1995 y el 24 de noviembre de 1999, México y la UE se dedicaron a construir las bases de una nueva asociación integral basada en tres pilares interdependientes: el político, el de cooperación y el de comercio y cuestiones relacionadas. Tres etapas cruciales marcaron dicho período de construcción:

Primera etapa: definición de mandatos y prenegociación. (2 de mayo de 1995-10 de junio de 1997). A partir del 2 de mayo de 1995, cuando se firmó la Declaración Conjunta Solemne, -el punto de partida de la nueva asociación-, México y la UE iniciaron un intenso proceso de definición de mandatos de negociación, de consultas informales y negociaciones internas. Este proceso tuvo como primer objetivo el sintonizar ambas posturas lo suficiente como para llegar a un campo común en el cual negociar un nuevo acuerdo de asociación que remplazara al Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991. Este largo período duró cerca de dos años y estuvo marcado por un debate polémico sobre si se incluiría o no el libre comercio en las negociaciones.

Segunda etapa: negociación y firma del Acuerdo Global (10 de junio de 1997. 8 de diciembre de 1997). Los días 11 y 12 de junio con las negociaciones en Bruselas del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación –conocido como el Acuerdo Global-, se abrió una nueva etapa en la asociación entre México y la UE. En dicha ocasión se negociaron tres instrumentos principales: un Acuerdo Global sobre aspectos políticos, de cooperación y de comercio y cuestiones relacionadas con el comercio; un acuerdo interino que permitiera posteriormente negociar un ALC antes de que el Acuerdo Global fuera ratificado por los parlamentos nacionales; y un protocolo sobre servicios, necesario para que la Comisión Europea pudiera negociar la liberalización de este sector en nombre de los estados miembros de la UE. Una vez concluidas las negociaciones, los acuerdos pasaron por un proceso de limpieza técnica y de traducción que desembocó en la firma del Acuerdo Global y el Acuerdo Interino en Bruselas el 8 de diciembre de 1997.

Tercera etapa: Negociación y firma del ALC (9 de noviembre de 1998. 23 de marzo de 2000). El 9 de noviembre de 1998 tuvo lugar en México la primera ronda de negociaciones sobre libre comercio y cuestiones relacionadas entre México y la UE. Un año y quince días más tarde, ambas partes llegaron a un acuerdo final. Si bien el Acuerdo Global y el Acuerdo Interino garantizaban el carácter preferencial que tendría el acuerdo comercial que las partes negociarían, al inicio de este período no quedaba aún suficientemente claro si el producto de las pláticas sería un genuino ALC. Fue justamente durante esta fase que los representantes de la Comisión Europea y del gobierno de México transformaron las expectativas de libre comercio con el primer ALC entre una nación latinoamericana y la UE.

A diferencia de los aspectos políticos y de cooperación, que formalmente se negociaron en dos días (10 y 11 de junio de 1997), las negociaciones de libre comercio entre México y la UE duraron 12 meses y medio, casi seis meses menos del tiempo que tomaron las negociaciones del TLCAN. Entre el 9 de noviembre de 1998 y el 24 de noviembre de 1999, se llevaron a cabo nueve rondas de conversaciones. La estructura de la negociación se dividió en cinco partes: acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, compras gubernamentales, inversión y cuestiones institucionales (incluyendo los temas de competencia, solución de controversias salvaguardas).

Cabe destacar cinco factores que fueron determinantes para el ritmo de las conversaciones y el alcance del acuerdo. Algunos de éstos podrían resultar una referencia clave para las negociaciones de futuros acuerdos comerciales entre la UE y otros países latinoamericanos.

Primero, desde el inicio, los negociadores europeos contaron con un margen limitado de negociación. Una de las estrategias de negociación más eficaces del equipo europeo fue el argumentar que determinada propuesta mexicana les requería conseguir un nuevo mandato del consejo, lo cual podría tomar demasiado tiempo.

Segundo, México no envió a negociar diplomáticos, sino expertos en negociaciones económicas internacionales. La labor de apoyo de la Secretaría de Relaciones Exteriores fue importante, sobre todo en cuanto a su conocimiento del complejo proceso de toma de decisiones de la UE y su insistente cabildeo ante los gobiernos comunitarios.

Tercero, ambas partes estuvieron presionadas por el tiempo, conforme avanzaron las negociaciones y se acercaba el fin de 1999, los compromisos internos y externos de la UE pesaban más en las conversaciones. Y México tenía que lograr el Acuerdo antes de las elecciones presidenciales del 2 de julio de 2000.

Cuarto, los negociadores mexicanos se hicieron acompañar por un nutrido grupo de asesores del sector empresarial. El binomio gobierno-sector empresarial que representaba a México en sus negociaciones comerciales internacionales desde que rindió importantes resultados en las negociaciones comerciales del TLCAN, fue un factor determinante en la estrategia negociadora de México con la UE. Este esquema permitió que los negociadores mexicanos tomaran decisiones con agilidad durante las negociaciones, en consenso con los líderes de las principales organizaciones empresariales de México.

Quinto, el texto del TLCAN fue un punto de referencia importante para ambas partes durante las negociaciones. El texto del TLCAN representó un instrumento de negociación y persuasión utilizado por ambas partes.

El nuevo Acuerdo comercial entre México y la UE tiene pocos precedentes históricos. Cuatro elementos principales explican su carácter único: primero, la UE es la primera vez que negocia un ALC con un país de América Latina; segundo, mediante este acuerdo se genera el primer vínculo de libre comercio entre uno de los miembros del TLCAN y los 15 miembros de la UE; tercero, el ALC negociado con México representa el acuerdo comercial más ambicioso que la UE haya tratado hasta el momento; y cuarto, es la primera vez que México negocia un ALC directamente condicionado por factores políticos como el respeto a los principios democráticos y los derechos humanos.

El ALC liberaliza 95% de los intercambios de bienes entre México y las UE, también se eliminarán prácticamente todas las barreras al comercio de servicios. El acuerdo es compatible con los lineamientos sobre acuerdos de libre comercio de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los principales elementos que incluye el Acuerdo son los siguientes:

Comercio de bienes industriales: México liberalizará 52% de sus productos industriales en el año 2003 (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 ó 2007; durante este periodo, el arancel que pagarán estos productos restantes al entrar a México no podrá ser superior a 5%. La UE liberalizará todos sus sectores industriales en 2003 (82% a la entrada en vigor y 18% restante el 1 de enero de 2003). En reglas de origen, la UE logró que prevaleciera la normativa comunitaria en la mayor parte de los productos industriales. México logró que en sectores como el de los automóviles, piezas de automóviles y prendas de vestir, se negociaran periodos de relajación de las reglas comunitarias para dar tiempo a que la industria mexicana se adapte a los estándares de la UE.

Comercio de bienes agrícolas y pesqueros: En productos agrícolas (que representan el 7% del comercio de bienes), se liberalizará 62% de los intercambios, en este rubro, los productos más sensibles tendrán un periodo de desgravación de 10 años. Importantes productos europeos, como vinos, bebidas alcohólicas y aceite de oliva, se beneficiarán en poco tiempo. Entre los productos mexicanos beneficiados por esta liberalización, destacan algunas de sus exportaciones agrícolas importantes como jugo de naranja concentrado, aguacates y flores cortadas. En productos pesqueros, el acuerdo liberalizará 99% del volumen del comercio. Las reglas de origen de la UE serán aplicables a todos los productos agrícolas y pesqueros incluidos en el acuerdo.

Comercio en servicios: El acuerdo incluye un convenio de integración económica en servicios. Se acordó liberalizar progresivamente el comercio de servicios en un periodo no mayor a 10 años. La liberalización incluirá todos los sectores con excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo. Entre los sectores mas importantes que se incluyen, cabe destacar los siguientes: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente.

Inversiones y pagos relacionados: La liberalización de las inversiones se iniciará en tres años: En cambio, la liberalización progresiva de los pagos relacionados con inversiones comenzará desde la entrada en vigor del Acuerdo. Se pudo llegar a este paquete a través de un compromiso presidencial entre los estados miembros de la UE.

Compras gubernamentales: La UE obtendrá el mismo acceso al mercado mexicano de compras gubernamentales que los socios del TLCAN. Algunos de los sectores prioritarios para la UE que incluye el acuerdo son petroquímica (en donde destacan las adquisiciones de la empresa PEMEX), electricidad y construcción. México, por su parte, recibirá de la UE un trato preferencial para acceder al mercado europeo de compras gubernamentales similar al que la UE otorga a sus principales socios en el marco del Acuerdo de Compras Gubernamentales de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Propiedad intelectual, competencia y solución de controversias: El acuerdo establece la protección de la propiedad intelectual (incluyendo patentes, marcas y derechos de autor), al más alto nivel de los estándares internacionales. Se creará además un comité especial responsable de garantizar el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia. En lo que se refiere a competencia, el acuerdo incluye mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento de las legislaciones de ambas partes. Otro de los logros relevantes del acuerdo, es la creación de un mecanismo de solución de controversias que garantizará el cumplimiento de todo lo pactado en el ALC.

El impacto potencial sobre los flujos de comercio. En la década de los noventa, la participación de la UE en el comercio exterior de México se redujo considerablemente: de 11% en 1990 a 6% en 1998. Por su parte, México sigue desempeñando un papel modesto en las transacciones comerciales externas de la UE: en 1998, fue su socio comercial número 21 en términos de exportaciones y 34 en importaciones. Esto se ha debido principalmente a que ambas partes han firmado diversos ALC y acuerdos preferenciales que sitúan en desventaja a los exportadores comunitarios en el mercado mexicano y a los mexicanos en el mercado europeo. El nuevo ALC México-UE terminará gradualmente con esta situación.

Durante sus primeros cinco años, el nuevo ALC podría duplicar el comercio entre México y la UE, alcanzando los 34 mil millones de dólares en 2004. Esto sería posible si, durante dicho periodo (2000-2004), la tasa de crecimiento promedio anual de los flujos bilaterales de comercio pasara de 10% (tasa anual a la que creció el comercio entre 1994 y 1999) a 15%. Si se considera que la mayor parte del comercio bilateral de bienes se encontrará libre de aranceles en el año 2003, este escenario resulta factible. También es probable que, con el impulso de este nuevo acuerdo, en 2005 México gaste más dólares per cápita en importaciones de la UE que el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En 1998, el gasto per cápita de los mexicanos en importaciones comunitarias ya se acercaba al del MERCOSUR, con 113 y 116 dólares, respectivamente. Cabe destacar que la capacidad importadora de México ha crecido significativamente en los últimos años. En 1998, México importó 104 mil 100 millones de dólares: más que los cuatro países del MERCOSUR juntos (con 96 mil 700 millones).

El nuevo ALC toma en cuenta las asimetrías entre México y la UE en los periodos de desgravación arancelaria y las reglas de origen. México mantiene superávits comerciales con todos los países con los que ha firmado ALC (excepto con Canadá). Además, el nuevo acuerdo también abrirá oportunidades de negocio intrafirma entre México y la UE —especialmente en sectores como el automotriz, maquinaria y equipo, electrodomésticos y aparatos eléctricos—, lo cual podría dinamizar el comercio en ambos sentidos.

4.3 Relaciones Comerciales entre México y la Unión Europea.

Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea no han tenido como característica la intensidad en los intercambios recíprocos; por el contrario, el peso que representan mutuamente en sus estructuras económicas es excesivamente marginal: ni el volumen de comercio ni los flujos de inversión extranjera han alcanzado porcentajes significativos. Por ello, la búsqueda de un acuerdo comercial entre estas dos regiones sólo puede entenderse en el marco de la globalización y la fragmentación de la economía internacional, pues gracias a este nuevo escenario mundial la economía mexicana ha adquirido una enorme importancia estratégica en los flujos comerciales de inversión. Desde la perspectiva del modelo económico neoliberal aplicado en México, el ingreso del capital extranjero resulta fundamental para garantizar la estabilidad de la economía.

La excesiva concentración del comercio en el mercado estadounidense, así como la enorme dependencia de los flujos de inversión provenientes de ese país, determinan una gran vulnerabilidad de la economía mexicana con respecto al desenvolvimiento de la economía estadounidense. De ahí la necesidad vital de encontrar mecanismos que redujeran dicha dependencia. Así las cosas, un acercamiento con la economía europea podría tener un enorme valor estratégico, en tanto que la incursión de empresas en territorio mexicano podría estimular el crecimiento de la productividad y consolidar el modelo exportador, además de acortar los márgenes de la abrumadora relación económica con estados Unidos.

El acuerdo económico con la Unión Europea podría representar para la economía mexicana un mecanismo eficiente para disminuir el grado de dependencia que mantiene con respecto a Estados Unidos. Sin embargo, ello no garantiza por sí mismo la posibilidad de sentar las bases para el establecimiento de un verdadero proceso de desarrollo, capaz de irradiar sus beneficios a la mayoría de la sociedad mexicana, mientras sea bajo el costo salarial y la precariedad en el empleo los principales factores que expliquen la competitividad de la economía mexicana.

El comercio exterior de México, medido por la suma de las ventas y compras con el exterior de mercancías y servicios como proporción del PIB, hoy representa más del 60%; hace 15 años significaba la mitad; y hace 25 la tercera parte. El cambio estructural, inducido por políticas internas y externas, ha afectado todas las esferas de la sociedad y todos los sectores del país.

México incrementó su presencia global e intensificó su relación con el resto del mundo. En mayo de 1994 se convierte en el miembro número 25 de la OCDE. Su red de acuerdos comerciales y sus vinculaciones en otros campos han impulsado su desarrollo comercial y le han permitido desempeñar el papel del puente entre el mundo industrializado y en desarrollo, con Europa, Norteamérica, América Latina y Asia. Su posición geográfica y su nivel de desarrollo le facilitaron esa condición, pero la proyección internacional vigorosa fue producto del cambio en su estrategia de inserción en el plano global. Su mayor peso negociador ha sido producto de la velocidad del cambio, aprovechando la coyuntura internacional descrita. Así, México rescató, casi naturalmente, una mayor estatura global. Como lo veremos en el **Cuadro 3**.

La OMC registra en su informe de 1999 la importancia creciente de México en el comercio mundial; señala que, como resultado de un dinamismo superior al de la región ocupaba el séptimo lugar entre las potencias comerciales del mundo²² y era responsable del 43% del comercio exterior total de América Latina. **Cuadro 4.**

La relación de México con Europa, relativamente más intensa en el pasado, había sido afectada por el cambio estructural del TLCAN; el acceso privilegiado a Norteamérica estimuló las exportaciones de México. Pero también se incrementó la relación inversa y Estados Unidos sustituyó a Europa como proveedor en muchos renglones. El comercio con Europa de 15% en 1985 cayó a sólo 6.4% al final del siglo. El TLCAN agravó la concentración del comercio en un solo mercado.

En 1994 todos estos factores llevan a la UE a analizar a fondo la problemática. La conclusión de un amplio estudio de la Comisión Europea es contundente: había que negociar una zona de libre comercio con México. Si bien surgen, al interior de la Comisión y, sobre todo en el Consejo, preocupaciones sobre los resultados del mencionado estudio, las distintas unidades de la Comisión estudiaron a profundidad la problemática comercial, la situación e incidencia en la política agrícola comunitaria, así como el efecto de libre comercio para acuerdo comunitarios preferenciales con otros países.

Los estudios emprendidos sólo sirvieron para confirmar los resultados del primer examen. La comisión logró dar satisfacción a todas las inquietudes. Uno de los asesores principales de la comisión, se orientó después del análisis de la situación política en México y evaluó aspectos sociales para ayudar al Parlamento Europeo a examinar preocupaciones en otros ámbitos que después sirvieron para sustentar sus posiciones en otros temas con México. Pero se despejaron las dudas en materia económica y comercial.

La UE es el segundo socio comercial de México, si bien en 1999 sólo representa el 6.4% del comercio total del país. Con la UE el comercio se incrementó en un 90% entre 1993 y 1999, la exportación de mercancías asciende a 5 mil 305 millones de dólares y la importación a 12 mil 743 millones de dólares con un déficit acumulado de 40 mil 50 millones de dólares entre 1993-1999. La composición del comercio muestra el cambio en la estructura del mismo; como resultado del cambio estructural en sólo una década pasa de estar concentrado en materias primas y petróleo a tener el peso dominante en las manufacturas. Desde un principio se juzgó que, en el corto plazo, el Acuerdo tendría importantes resultados en el terreno comercial y sería un acicate para rescatar la importancia de la participación relativa que Europa llegó a tener hace más de una década en el comercio exterior de México.

²² Los primeros seis son: Estados Unidos, la UE, (sólo en su comercio extraregional), Japón, Canadá, Hong Kong y China, en ese orden.

Hacia futuro, si México logra mantener el ritmo de crecimiento de su comercio exterior, el total de 278.8 miles de millones de dólares se duplicaría en cinco años. Para que el comercio con Europa aumentara para llegar a representar 15% del total del comercio exterior del país luego de los primeros cinco años de vigencia del Acuerdo, el valor total del comercio con Europa debería alcanzar alrededor de 80 mil millones de dólares, un crecimiento de 220% en sólo cinco años, es decir, poco más del 20% anual durante el próximo lustro. Personalmente me parece que esta cifra no sería inalcanzable si se tiene en cuenta que en los primeros años del TLCAN el comercio creció de modo muy dinámico, logrando mantener un crecimiento de casi 15% en el primer quinquenio.

En el ámbito de los servicios, la importancia de México ha sido proporcionalmente más modesta, ya que los bienes representaban en 1996 casi el doble de los servicios y, de acuerdo con la OMC, dos veces y media más en 1998.

En la exportación de servicios la UE realiza 42.3% del total mundial en comparación con 18.2% de Estados Unidos, 4.7% de Japón y 2.2% de México. Esa posición de tan alta relevancia de la Comunidad en materia de servicios será un estímulo al crecimiento de este segmento en relación con la UE. Si se tiene en cuenta el nivel relativo tan bajo del comercio de México con la UE, tanto en bienes como en servicios, así como el compromiso de liberalizar el comercio con tiempos de desgravación más acelerados que el TLCAN, y una serie de mecanismos complementarios de cooperación, es posible un incremento más acelerado de las tasas de crecimiento que en el TLCAN. **Cuadro 5.**

Cuadro 3.

COMERCIO MUNDIAL (CIFRAS EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL)

Exportaciones 1998 (mdd)	Exportaciones 1990-1995 (%)	Región Total Mundial	Importaciones 1998 (mdd)	Importaciones 1990-1995 (%)
5225	7.5	Norteamérica	5410	7.5
898	8.5	México	1151	8.0
118	14.0	Resto de A. Latina	129	12.5
157	7.0	Europa Occidental	211	15.5
2338	6.0	Unión Europea	2359	5.5
2172	6.5	Economías en transición	2163	5.5
178	7.0	Europa Central y Oriental	207	5.0
99	7.5	África	133	11.5
106	0.5	Sudáfrica	129	5.5
26	3.5	Medio Oriente	29	10.5
138	1.2	Asia	139	5.5
1294	12.0	Japón	1090	12.0
388	9.0	China	281	7.5
184	19.0	Asean	140	20.0
504	14.0	Taiwán	438	15.0

(mdd) Miles de Millones de Dólares.

FUENTE: Organización Mundial de Comercio (OMC), Informe anual para 1998, abril de 1999.

Cuadro 4.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO POR REGIONES (EN MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Región/país	Concepto	1993	1998	1999	Participación Relativa	Crecimiento 1993-1999
Total mundial	Exportaciones	51,834.0	117,459.6	136,703.4	100	163.7
Total mundial	Importaciones	65,366.5	125,373.1	142,063.9	100	117.3
Estados Unidos	Exportaciones	42,850.9	102,923.9	120,609.6	88.2	181.5
Estados Unidos	Importaciones	42,294.7	93,258.4	105,356.5	74.2	132.6
Canadá	Exportaciones	1,568.7	1,518.9	2,311.3	1.7	47.3
Canadá	Importaciones	1,175.3	2,290.2	2,948.9	2.1	150.9
Unión Europea	Exportaciones	2,788.6	3,899.2	5,304.7	3.9	90.2
Unión Europea	Importaciones	7,798.7	11,699.3	12,742.8	9.0	63.4
Unión Europea	Saldo	-7,810.1	-7,810.1	-7,438.1		
América Latina y Caribe	Exportaciones	2,597.0	5,334.8	4,444.1	3.3	71.1
América Latina y Caribe	Importaciones	2,427.9	2,995.0	3,394.7	2.4	39.8
Japón	Exportaciones	684.4	851.3	777.0	0.6	13.2
Japón	Importaciones	3,928.7	4,537.1	5,083.1	3.6	29.4
Otros	Exportaciones	1,340.4	2,941.5	3,256.6	2.4	143.0
Otros	Importaciones	4,741.2	10,593.1	12,537.9	8.8	164.4

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI); Banco de México (Banxico); Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Cuadro 5.

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA, 1997 (EN MILES DE DÓLARES POR RAMAS INDUSTRIALES).

Productos	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Maquinaria y equipo	1,036.9	3,424.5	2,387.6
Químicos	306.6	1,042.9	736.3
Vehículos y transporte	168.5	983.7	815.2
Industria metálica básica	312.0	694.3	382.3
Plásticos	98.9	272.1	173.2
Equipo instrumental	113.3	254.1	140.8
Animales vivos	133.1	244.9	111.8
Papel e industria editorial	51.0	213.0	161.9
Textiles	138.7	201.8	63.2
Alimentos y tabaco	116.4	200.9	84.5
Cemento	31.3	145.2	113.9
Productos misceláneos	82.0	89.9	7.8
Vegetales	332.4	85.1	(247.3)
Productos minerales	910.2	28.2	(882.0)
Objetos de arte	38.5	20.5	(17.9)
Piel	23.3	20.0	(3.4)
Joyería	114.9	16.2	(98.7)
Grasas y aceites	1.9	13.4	11.5
Calzado	29.0	12.2	(16.8)
Productos de madera	4.1	9.1	5.0
Armas y municiones	0.5	4.1	3.6
Total	4,043.6	7,976.0	3,932.4

FUENTE: Elaborado con base en cifras EUROSTAT.

Con el propósito de contribuir a la difusión del significado que tiene para nuestro país el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), se presenta la siguiente información estadística sobre la evolución del comercio entre México y la Unión Europea para el periodo 1994-2000.

Cuadro 6.

COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Exportaciones	2,805.90	3,352.50	3,509.80	3,987.60	3,889.20	5,307.70	1,305.00
Importaciones	9,058.20	6,732.20	7,740.60	9,917.30	11,699.30	12,742.80	3,401.00
Balanza Comercial	-6,252.20	-3,378.70	-4,230.70	-5,929.70	-7,810.10	-7,438.10	-2,096.00
Comercio total	11,864.10	10,085.70	11,250.40	13,904.90	15,588.50	18,047.40	4,705.90

Variación porcentual anual

Exportaciones	0.62	19.52	4.66	13.61	-2.47	39.40	n.c
Importaciones	16.15	-25.68	14.98	28.12	17.97	8.92	n.c
Balanza comercial	24.79	-45.96	25.22	40.16	31.71	-4.76	n.c
Comercio total	12.06	-14.99	11.55	23.59	12.11	15.77	n.c

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con datos del Banco de México.

* Enero-marzo.

n.c. No calculable.

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

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

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

Cuadro 7.

EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO (MILLONES DE DÓLARES)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Total	51,832.00	60,817.20	79,540.60	96,003.70	110,236.80	117,459.60	136,703.40	37,980.90
Ale.	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.60	2,073.20	351.7
Aus.1	43.7	10.1	12.8	10	15.8	10.5	10.80	3.70
Bel.	226	270.8	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	68.1
Din.	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.2	10.6
Esp.	917.7	857.9	796.9	906.90	939.00	713.50	943.90	360.80
Fin.1	1.50	4.60	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	1.4
Fran.	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	289	92.8
Gre.	5.6	5	8.4	8.9	10.7	9.4	7.7	1.9
Hol.	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.6	92
Irl.	121	111.6	70.5	146.1	113	37.1	67.1	23.5
Ita.	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.5	43.3
Lux.	0.1	0.3	2.9	2.6	2.7	6.2	5.9	1.8
Por.	72.4	60	81.4	56.8	97.3	87.2	180.2	33.7
R.U.	201.7	267.3	481	531.9	664.2	639	747	212.8
Sue.1	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	6.6

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con datos del Banco de México.

* Enero-marzo

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

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

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

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

Cuadro 8.

IMPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO (MILLONES DE DÓLARES)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Total	65,366.50	79,345.90	72,453.10	89,468.80	109,808.20	125,373.10	142,063.90	39,320.30
Ale.	2,852.40	3,100.90	2,687.10	3,173.70	3,902.30	4,543.40	5,032.10	1,395.60
Aus.1	105.8	121	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	38.5
Bel.	275	336.5	210	238.8	327.3	355.4	305.2	93
Din.	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	32.2
Esp.	1,155.30	1,338.30	694.1	629.5	977.7	1,257.00	1,321.80	324.8
Fin.1	50.1	66.1	63.5	84.7	100.6	122	175.8	48
Fran.	1,105.20	1,526.90	979.2	1,019.00	1,182.40	1,429.90	1,393.70	367
Grec.	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	5.2
Hol.	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	82.7
Irl.	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	81.4
Ita.	834.9	1,021.40	771.5	999.1	1,326.00	1,581.10	1,649.40	421.3
Lux.	3.7	10.2	8	8.5	16.4	16.6	10	2.8
Port.	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	12.1
R.U.	593	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.20	1,135.20	249.1
Sue.	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	247.3

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con datos del Banco de México.

* Enero-marzo.

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

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

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

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

Cuadro 9.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA (MILLONES DE DÓLARES)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Total	-13,534.50	-18,528.70	7,087.50	6,535.00	428.6	-7,913.50	-5,360.60	-1,339.30
Alemania	-2,422.00	-2,706.20	-2,171.70	-2,532.80	-3,183.60	-3,391.80	-2,958.90	-1,044.00
Austria 1	-62	-111	-74.8	-103.2	-123.6	-181.3	-159.3	-34.8
Bélgica	-49.1	-65.7	276.6	169.8	45.4	-125	-64.5	-24.9
Dinamarca	-112.2	-109.3	-63.3	-52	-65.9	-84.1	-77.3	-21.6
España	-237.3	-480.4	102.8	277.5	-38.7	-543.5	-377.9	36
Finlandia 1	-48.7	-61.5	-61.6	-83.2	-95.6	-120.3	-167.6	-46.6
Francia	-648.9	-1,009.10	-495.7	-593.1	-752.5	-1,028.50	-1,104.80	-274.2
Grecia	-17.1	-18.7	-2	-0.8	-6.5	2.9	-8.2	-3.2
Holanda	-48.3	-65.7	-40.8	-33.4	-0.2	10.3	162	9.4
Irlanda	-30.2	-26.2	-110.6	-93	-152.9	-271.4	-262.6	-57.9
Italia	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.60	-1,399.70	-1,478.80	-378
Luxemburgo	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.6	-10.5	-4.1	-1
Portugal	60.2	39.3	62.6	35.2	63.1	43.5	128	21.6
Reino Unido	-391.3	-439.4	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-36.3
Suecia 1	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.8	-240.7

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con datos del Banco de México.

* Enero-marzo.

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

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

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

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

4.3.1 Empresas con Inversión proveniente de Países de la Unión Europea.

A diciembre de 1999 se localizaban en México 4 mil 104 empresas con inversión proveniente de países de la UE. Estas empresas representan 22.6% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en el país (18 mil 162 empresas). Los inversionistas de la UE participan en forma mayoritaria en el capital social de 3 mil 301 sociedades (80.4%), y de manera minoritaria en las 803 restantes (19.6%).

El principal inversionista de la UE en México es España, que participa en 1009 empresas (24.6%); Alemania, en 704 sociedades (17.2%); Reino Unido, en 554 (13.5%); Holanda, en 511 (12.4%); Francia, en 497 (12.1%); Italia, en 442 (10.8%); y los otros nueve países miembros de este bloque participan en las 387 sociedades restante (9.4%):

Distribución sectorial: Las empresas con inversión proveniente de la UE se ubican principalmente en el sector servicios, que registra 36.7% del total; en la industria se encuentra 32.6%; en comercio, 23.7%; en construcción, 3.1%; en transportes y comunicaciones, 1.4%; en el sector agropecuario, 1.1%; en minería y extracción, 1.1%; y en electricidad y agua, 0.3%.

En la industria manufacturera, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de la UE son: automotriz; fabricación de maquinaria y equipo para fines específicos; imprentas; editoriales e industrias conexas; fabricación de otras sustancias y productos químicos; fabricación de maquinaria; equipo y accesorios eléctricos; elaboración de productos de plástico; fabricación de maquinaria y equipo para usos generales; fabricación de sustancias químicas básicas; industria farmacéutica; fabricación de equipo electrónico de radio; televisión y comunicaciones; y otras industrias manufactureras. En conjunto, estas ramas concentran 60.4% de las empresas ubicadas en ese sector.

En el sector servicios, 90.5% de las empresas se concentran en las ramas de: servicios profesionales, técnicos y especializados; otros servicios inmobiliarios; restaurantes; bares y centros nocturnos; hoteles y otros servicios de alojamiento temporal; servicios de agencias de viajes y almacenaje; servicios de instituciones crediticias; bancarias y auxiliares de crédito; servicios a la cinematografía; teatro; radio y televisión; servicios de instituciones financieras del mercado de valores; servicios en centros recreativos y deportivos; servicios a las instituciones financieras, de seguros y fianzas, y servicios personales diversos.

Por su parte, **el comercio**, 98.6% de las empresas se localizan en las ramas de: comercio de productos no alimenticios al por mayor; comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor; comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados; comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio a almacenes.

Localización geográfica: En cuanto a su localización geográfica, las empresas se ubican principalmente en el Distrito Federal que cuenta con 51.1% de las empresas; en el Estado de México está 10.6%; en Quintana Roo, 7.3%; en Jalisco, 4.9%; en Nuevo León, 3.5%; en Puebla, 3.2%, y en Baja California Sur, 2.3%. En conjunto, estas entidades cuentan con 82.9% del total de las empresas con inversión de la Unión Europea.

Inversión materializada de los países de la Unión Europea²³. En el lapso comprendido entre enero de 1994 y diciembre de 1999, las empresas con capital proveniente de los países de la UE materializaron inversiones por 11 mil 321.0 millones de dólares, monto que representa 20.7% del total de la Inversión Extranjera Directa (IED) que ingreso al país en el periodo de referencia (54 723.9 millones de dólares), lo que convierte a este bloque económico en el segundo socio inversionista de México, después de América del Norte. Los principales inversionistas de la UE fueron: Holanda, que participó con 35.4% del total; Reino Unido aportó 23.3%; Alemania, 19.8%; España, 8.2%; Francia, 5.1%; Suecia, 2.6%; Dinamarca, 2.5%, y los demás países, 3.1%. Por sector, económico, los países de ese bloque canalizaron su inversión principalmente al sector manufacturero, que recibió 60.2% del total; a servicios 15.5%; a comercio, 13.5%; a transportes y comunicaciones, 8.7%; y a otros sectores, 2.1%. Los siguientes cuadros ilustran mejor las cantidades.

²³ Para el periodo 1994-1998, la Inversión Extranjera Directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la Unión Europea, debido a que no se consideran las inversiones que realizan las empresas de este bloque a través de sus filiales en otras naciones, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no con respecto al origen primario de los recursos.

Cuadro 10.

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA*
(EMPRESAS)**

Sectores	Menor al 50%**	Mayor al 50%**	Empresas
Agropecuario	14	30	44
Minería y extracción	14	29	43
Industria manufacturera	224	1,113	1,337
Electricidad y agua	4	8	12
Construcción	52	75	127
Comercio	151	823	974
Transportes y comunic.	25	34	59
Servicios financieros	100	243	343
Otros servicios 1	219	946	1,165
Total	803	3,301	4,104

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

Nota: Se incluyen todas las empresas que registran inversión de países de la Unión Europea en su capital social en cualquier porcentaje. La clasificación de mayoritarias y minoritarias se hizo tomando en cuenta el porcentaje de inversión extranjera total en el capital social de las empresas.

* Al mes de diciembre de 1999.

** Participación porcentual de la inversión.

1: Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Cuadro 11.

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAÍSES DE LA
UNIÓN EUROPEA* (EMPRESAS)**

País	Agrop- cuario.	Extrac- tivo.	Ind.manu- facturera.	Electri- cidad y agua.	Cons.	Comer- cio.	Trans- portes ycomunic.	Serv. Finan- cieros.	Otros Serv.	Total
Alemania	6	8	289	0	14	155	7	65	160	704
Austria	0	2	14	0	0	6	0	2	16	40
Bélgica	1	6	23	0	1	23	0	8	16	78
Dinamarca	0	0	19	1	2	25	1	2	5	54
España	10	6	286	2	44	256	9	109	287	1,009
Finlandia	0	1	7	0	0	2	0	0	3	13
Francia	5	0	134	9	19	134	12	26	158	497
Grecia	0	0	1	0	0	1	0	2	1	5
Holanda	6	7	184	0	7	105	14	30	158	511
Irlanda	0	2	10	0	1	5	2	5	7	32
Italia	6	0	126	0	17	115	3	36	139	442
Luxemburgo	0	0	18	0	1	15	1	9	23	67
Portugal	0	0	3	0	0	4	0	0	10	17
Reino Unido	10	10	189	1	21	100	8	47	168	554
Suecia	0	1	34	0	0	28	2	2	14	81
Unión Europea	44	43	1,337	12	127	974	59	343	1,165	4,104

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

Nota: Algunas empresas con capital proveniente de la Unión Europea registran inversión de más de un país; debido a ello, y con el fin de evitar un doble conteo, cada empresa se asigna únicamente al país con mayor porcentaje de su participación en su capital social.

* Al mes de diciembre de 1999.

1: Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Cuadro 12.

**LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LOS PAISES DE
LA UNIÓN EUROPEA* (EMPRESAS)**

Estados	España	Alemania	Reino Unido	Holanda	Francia	Italia	Suecia	Bélgica	Otros**	Total
DF	614	279	292	292	316	141	33	38	93	2,098
Edomex.	105	110	54	55	35	25	25	8	16	433
Quintana Roo	36	61	35	10	20	99	2	3	35	301
Jalisco	48	40	35	33	16	15	1	3	11	202
Nuevo León	24	19	19	32	7	23	2	5	13	144
Puebla	27	47	12	7	12	17	3	1	4	130
B.C.S	6	12	16	4	11	32	0	7	6	94
Querétaro	19	27	4	12	7	6	0	1	4	80
Baja California	13	6	18	12	9	11	0	1	5	75
Guanajuato	22	14	4	5	6	15	2	2	3	73
Veracruz	29	6	2	6	4	10	0	1	7	65
Coahuila	6	8	8	5	7	9	0	0	1	44
Chihuahua	3	9	5	9	3	2	4	1	5	41
Yucatán	11	2	12	3	4	6	0	0	3	41
Morelos	1	14	4	2	5	4	4	0	2	36
S.L.P	6	6	6	2	3	6	1	1	1	32
Oaxaca	3	4	0	1	10	8	0	0	1	27
Sonora	2	7	6	0	4	1	1	2	3	26
Tamaulipas	6	5	2	5	3	1	1	0	1	24
Michoacán	2	4	2	5	4	0	1	0	2	20
Tlaxcala	3	11	0	0	1	1	0	1	2	19
Guerrero	3	5	2	0	3	2	1	1	1	18
Sinaloa	7	1	1	5	0	2	0	0	1	17
Nayarit	0	3	4	2	0	3	0	0	3	15
Hidalgo	4	1	0	0	4	1	0	1	0	11
Aguascalientes	2	2	2	1	0	1	0	0	0	8
Durango	1	1	1	1	0	0	0	1	3	8
Colima	3	0	2	0	0	0	0	0	2	7
Campeche	1	0	2	0	2	1	0	0	0	6
Tabasco	1	0	0	2	1	0	0	0	0	4
Zacatecas	1	0	3	0	0	0	0	0	0	4
Chiapas	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Total	1,009	704	554	511	497	442	81	78	228	4,104

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

* Al mes de diciembre de 1999.

** Luxemburgo, Dinamarca, Austria, Irlanda, Portugal, Finlandia y Grecia.

4.4 Ventajas y Desventajas del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México. (TLCUEM).

No hay duda que el país saldrá ganando con este acuerdo. La desgravación arancelaria permitirá recuperar el terreno perdido desde hace varios años y elevar el intercambio comercial con la UE. México tiene un importante déficit comercial con esta región, que llegó a 7,421 millones de dólares en 1999. El comercio total con esa porción europea representaba 11.4% del total intercambiado por México con todo el mundo en 1999 pero en 1999 cayó a 6.5%, según datos de SECOFI e INEGI, hacia este destino crecieron de 2,748 millones de dólares en 1994 a 5,312 millones en 1999, y las importaciones provenientes de la Unión Europea pasaron de 8,952 millones a 12,732 millones en el mismo periodo.

La pérdida del dinamismo en el intercambio comercial obedece a que ambos mercados han celebrado tratados de libre comercio y acuerdos preferenciales con terceros países que colocaron en desventaja a los exportadores de las dos contrapartes para comerciar entre ellos. En 1999 los estadounidenses gozaban de un arancel promedio de 2% en México, mientras que para los europeos era de 12%.

Por ahora es difícil calcular la repercusión del acuerdo en el comercio bilateral. A diferencia de Estados Unidos, que es un socio natural de México por su cercanía, Europa es un continente poco explorado por los empresarios nacionales, si nos comparamos con la UE nos podemos dar cuenta a dónde podemos llegar, creo que México podrá avanzar de la posición 32 a la 15, como proveedor de productos manufacturados y agrícolas al viejo continente, en una década.

En el medio empresarial hay menos optimismo. El viejo continente es un mercado muy exigente en cuanto a normas de calidad y ambientales, por lo que la baja o eliminación de aranceles no será suficiente para impulsar el comercio. La normalización va a sacar muchos productos mexicanos del mercado europeo, prevén empresarios, pero a diferencia del TLCAN, que es un acuerdo meramente comercial, el TLCUE incluye aspectos de cooperación que pueden ser aprovechados por empresas que quieran exportar a la UE. Algunos de los proyectos de cooperación más importantes se agrupan en los programas ECIP (European Community Investment Partners) y el AI-Invest y Ariel, que promueven inversiones mixtas, alianzas estratégicas e intercambio de información de negocios. Actualmente operan en la Ciudad de México tres eurocentros en las instalaciones de NAFIN, BANCOMEXT, y CANACINTRA. El aprovechamiento de las cerca de 30 áreas de cooperación que existen entre la República Mexicana y la UE dependerá ya no del gobierno sino de que los empresarios tomen la iniciativa.

Algunos sectores ven grandes oportunidades en este acuerdo y otros consideran que no había necesidad de irse con tanta prisa. Las industrias más reacias a la apertura son aquellas que ya han sido muy dañadas por el TLCAN, como la metalmecánica y la de bienes de capital. Otros sectores como el textil, tampoco están festejando. El nuevo pacto implicará mayores riesgos que oportunidades por las asimetrías que hay entre los textileros europeos y mexicanos. En esta industria muchos consideran que los beneficios serán para la UE pues su capacidad de producción es 10 veces superior a la mexicana. Allí hay 60,000 empresas dedicadas a esta actividad y aquí son cerca de 2700. Pero creo que los empresarios mexicanos no van a salir perdiendo, porque cuando entró en vigor el TLCAN la industria textil estaba muy temerosa de la competencia, pero que a fin de cuentas se benefició. A la fecha México es el primer proveedor de telas a Estados Unidos, por arriba de China e India, mientras que en la UE, ocupa el lugar 59. De acuerdo con los cálculos, México podría llegar a triplicar sus ventas de textiles al mercado comunitario europeo en unos años.

El sector agropecuario es el único que estará sujeto a cinco períodos de desgravación, en lugar de cuatro. El Consejo Nacional Agropecuario (CNA) estima que, en virtud de ese acuerdo, las exportaciones agrícolas e agroindustriales podrían crecer 10 veces en los próximos años, lo cual tendría un efecto importante en las zonas rurales del país. Si bien muchos productos agropecuarios quedaron fuera de la negociación o continuarán bajo el régimen de cuotas, habrá grandes oportunidades en particular para ciertas frutas tropicales, vegetales, jugos y néctares, entre otros. Dentro de los productos que quedarán libres de arancel están el café, mangos, guayabas, tequila y la cerveza. El jugo de naranja, el aguacate y las flores, más protegidos en Europa, si bien mejoraron las condiciones anteriores, sólo consiguieron cuotas más amplias. Se estima que en promedio 80% de las verduras y frutas mexicanas tendrá acceso preferencial a la UE desde el año pasado. De acuerdo con un estudio del CNA, las exportaciones de productos agropecuarios a dicha región podrían aumentar en 500 millones de dólares en los próximos 10 años. Esto significa que México podría revertir el déficit comercial agroalimentario que tiene con la UE, de unos 400 millones de dólares en 1999.

Mas allá de las cuestiones comerciales, un gran atractivo de este tratado es el renglón de inversión. Si bien la UE es la segunda fuente de inversión extranjera en México, a la fecha los montos son poco representativos en relación con el total de los flujos que los países de esa región colocan fuera de la comunidad. En particular, se anuncian grandes proyectos en la industria automotriz, principalmente para la exportación. En la industria química y farmacéutica también se han comprometido nuevas inversiones para la exportación. Creo que en este tratado no hay desventajas sino retos, primero el de vivir en un entorno más competitivo: el empresario que hoy haga negocios en México tiene que estar conciente de que sus productos deben competir no sólo en el mercado internacional, si exportan, sino también en el mercado mexicano, con los productos europeos, estadounidenses y canadienses.

Conclusiones.

Con el Acuerdo entre México y la UE, México se sitúa, desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales, como el primer país del mundo que abre su mercado y logra acceso preferente a los mercados de los dos primeros bloques económicos mundiales. Como punto de intersección de ambos bloques, México se encontrará en condiciones de incrementar la eficiencia de su planta productiva y de desarrollar una normativa comercial (normas técnicas, fitosanitarias, legislación sobre competencia, propiedad intelectual, etc.) compatible con la de ambas entidades económicas. Ambos efectos tendrán como resultado el desarrollo de la ventaja comparativa, estática y dinámica, de México en los mercados mundiales.

Para México, el TLCUEM le permite consolidar una política económica de apertura a los mercados mundiales y en particular robustecer una posición activa, incluso proactiva, en el proceso de globalización.

Si se sitúa a los exportadores mexicanos en igualdad de condiciones competitivas con aquellos exportadores que gozan de preferencias –por su naturaleza de países menos avanzados o por haber firmado ya acuerdos de libre cambio con la UE-, el Acuerdo facilitará la necesaria diversificación de las exportaciones mexicanas consolidando así su sector externo. El Tratado fijando de manera definitiva las reglas comerciales, tanto en materia de bienes como de servicios, entre ambas partes, generará sin duda un mayor grado de seguridad, de confianza y de credibilidad en la solidez de la economía mexicana.

En sinergia con la cooperación reforzada de este ámbito, y en combinación con los acuerdos bilaterales concertados con los estados miembros de la UE, sin duda estimulará la Inversión Extranjera Directa (IED) de origen europeo, apoyando así el crecimiento económico de México.

En el ámbito de los servicios financieros y de movimiento de capitales el TLCUEM puede redundar en el fortalecimiento del sector bancario de México, fomentando la eficiencia del mismo y un mayor ahorro privado. La creación de comercio y el impulso de la IED europea, que son consecuencias complementarias de la integración económica entre ambas partes, redundará en una tasa de inversión más elevada, mayor crecimiento y mayor empleo, con mejores salarios. En suma, en menor pobreza.

Añadido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el TLCUEM permite a México un acceso libre, con seguridad jurídica y mecanismos eficaces de resolución de conflictos, a sus socios comerciales. Cubriéndose entre ambos más del 90% de su comercio exterior, tanto del lado de las exportaciones como de las importaciones.

El TLCUEM permite a México corregir, o mejor todavía, perfeccionar los impactos, muy positivos en general en cuanto al empleo y a la creación global de comercio del TLCAN. Estos defectos del TLCAN, que viene de su éxito indudable son, por un lado, una excesiva desviación del comercio hacia los vecinos del norte, lo que ha hecho que las firmas mexicanas se hayan inclinado en muchos casos, por la diferencia de precios, a comprar insumos en América del Norte que les resultan más baratos (por el efecto del arancel diferente) que los originarios de Europa.

Como lo señala la teoría económica más elemental, las ventajas para los operadores privados de adquirir más barato, dado el efecto del arancel sobre las exportaciones de origen europeo, en el mercado estadounidense o canadiense, se contraponen al costo social más alto de desviar el comercio hacia un proveedor que, sin arancel, sería más caro.

El TLCUEM, una vez en vigor plenamente, permitirá restaurar las corrientes normales, naturales, de intercambio y eliminar el efecto discriminatorio del arancel diferencial entre uno y otro origen. La competencia se regirá como pre-TLCAN sobre la base de costos de producción, costos de transporte (en los que Estados Unidos y Canadá tienen ventaja) y calidad técnica.

La UE apostó, en el curso de la negociación, por una integración económica entre ambas partes, que privilegiara la densificación de las cadenas productivas, exigiendo importantes contenidos de valor añadido local a las exportaciones en ambos sentidos. Naturalmente esta opción chocó con la estructura industrial creada por el TLCAN, en este Tratado la conjunción del sistema maquilador, el principio del cúmulo regional en las reglas de origen, la proximidad geográfica de las economías facilitó la creación rápida del comercio y la generación acelerada de empleo.

En contrapartida, el sistema de incentivos creado, que facilitó la rápida creación de empleo directo, frenó la integración productiva entre las empresas exportadoras y las industrias mexicanas, principalmente las pequeñas y medianas empresas, potencialmente suministradoras de insumos y materiales. Esto generó poco empleo indirecto inducido a través del resto de la industria y la economía mexicana. El modelo que proponía Europa era otro más tradicional que fomentara la integración económica entre ambas partes, internalizando lo más posible los beneficios generados por el comercio creado. Esto aún cuando en el corto plazo el impacto en cuanto a creación de comercio y generación de empleo fue menor.

Unas reglas de origen estrictas, que exigen un alto contenido regional, aunadas a la mayor distancia, y mayores costos de transporte, entre ambas economías, crean un sistema de incentivos favorable a la utilización de insumos y materiales de origen mexicano que se incorporen en los bienes finales de exportación con destino a Europa. Esto, debemos esperar, tendrá efectos en materia de contenido de las exportaciones, valor añadido local versus importaciones de insumos, y posiblemente sea más importante en materia de inversiones.

El impacto en materia de inversiones directas, quizá no sea tan diferente al producido por el TLCAN, salvadas las diferencias del flujo de inversión, que están en general muy correlacionadas con el flujo de comercio, en cuanto al volumen, como al tipo y al sector de destino de las inversiones. Podemos esperar que la combinación de estrictas reglas de origen y altos costos de transporte entre México y Europa, induzca un flujo de inversiones europeas, y también mexicanas, en los sectores industriales intermedios de las cadenas productivas. Es decir, insumos, servicios, materiales, que permitan a los sectores de bienes finales respetar los niveles de contenido regional (es decir, de México y de la Europea sumados) establecidos en las reglas de origen pactadas. Esto contribuirá, indudablemente, al logro de un objetivo de largo plazo de la economía mexicana que es el conseguir una mayor y mejor integración de sus cadenas productivas.

En cuanto al impacto en términos de comercio del TLCUEM con respecto al TLCAN se pueden hacer los siguientes pronósticos:

- Las exportaciones de México hacia Europa crecerán tal vez menos rápidamente de lo que lo hicieron en su momento, en la misma fase de implementación del Acuerdo, las destinadas hacia Estados Unidos y Canadá. Aunque hay que señalar que la apertura europea hacia México es mucho más rápida que la ofrecida en el TLCAN.
- El espacio que abrirá el TLCUEM a las pequeñas y medianas empresas, mexicanas y europeas, que tienen vocación de proveedores hacia los grandes productores de bienes finales, será por lo mismo mayor de lo que el TLCAN ha permitido.

Pero estos pronósticos y comentarios no constituyen en modo alguno una crítica al TLCAN. Todo lo contrario. Mi opinión es que ambos tratados corresponden a coyunturas diferentes y que generan beneficios diferentes y complementarios. El TLCUEM corrige ciertos efectos negativos del TLCAN, sin negar, todo lo contrario, los poderosos efectos que éste ha tenido, y tiene, en el desempeño económico de México. El TLCUEM proporciona a México un importante margen de diversificación económica –y por ende, de autonomía política-, robusteciendo su desempeño económico ante los avatares de la economía mundial y ofrecen un mayor margen de acción a su política económica.

La UE ha visto disminuir sensiblemente su comercio con México después de la entrada en vigor del TLCAN. Dentro de los objetivos fundamentales del acuerdo se encuentran el recuperar el terreno perdido en el mercado mexicano. En tanto que la economía madura, con tasas de ahorro que exceden a las oportunidades de inversión interna, la UE es un exportador neto de capitales que puede poner, si se dan las oportunidades y garantías de credibilidad y seguridad necesarias en las economías más vulnerables.

En materia económica, el TLCUEM permite a la UE igualar las reglas de competencia entre los operadores europeos y los de Estados Unidos y Canadá. Podemos esperar, con confianza, dado el dinamismo de nuestros exportadores y la buena acogida de los productos europeos en México, una rápida recuperación de las partes de mercado perdidas desde el inicio del TLCAN. Este nuevo comercio dará lugar a un renovado flujo de inversiones europeas a México, de un tipo diferente, enraizándose más las plantas y manufacturas de capital europeo en la economía mexicana.

El TLCUEM ofrece un marco integrado en el que pueden progresar y seguir estrechándose, profundizándose, en beneficio mutuo, las relaciones entre ambas partes. Se puede decir que en última instancia la evolución positiva de la relación entre la UE y México, tal como se mencionó anteriormente, depende de la transparencia y capacidad de explicación en cuanto a beneficios y costos de la misma con ambas opiniones públicas. Al final, está claro que ninguna iniciativa política o reforma de largo alcance es sostenible sin el apoyo mayoritario, bien informado, de la sociedad civil, a las que sirven las instancias del gobierno. Y esto depende de que ambas partes, sus sectores públicos y sobre todo privados (empresas, ONGs, etc.) consigan hacer fructificar, en el medio plazo, las potencialidades del TLCUEM.

El Acuerdo es importante para ambas partes porque nos proporciona los instrumentos y los medios para alcanzar objetivos clave de nuestros respectivos proyectos políticos, tanto a nivel económico y comercial como político.

BIBLIOGRAFÍA:

- 1) ARNAUD, V.G., Mercosur, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1996.
- 2) BLANCO, HERMINIO., Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- 3) BOURRINET, J., Y M. TORRELLI, Las relaciones exteriores de la Comunidad Económica Europea. Fondo de Cultura Económica, 1989.
- 4) CÁRDENAS ENRIQUE., La política económica en México. 1950-1994. Siglo XXI, México 1994.
- 5) C. MARTÍN., La integración de la Unión Europea. Aspectos reales. Civitas, Madrid 1995.
- 6) CHACHOLIADES MILTIADES., Economía Internacional. Mc Graw Hill. Mexico, 1995.
- 7) CHACON. M., La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. Madrid, 1995.
- 8) DORNBUSCH, RUDIGER, Y ALEJANDRO WERNER., México, Stabilization, Reform and No Growth. Brookings Papers on Economic Activity. Washington, 1994.
- 9) GRIEN, R., La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- 10) KRUGMAN, PAUL., Economía Internacional. Mc Graw Hill. México, 1995.
- 11) LOPÉZ ROLDAN, MARIO., Experiencias estratégicas de la Unión Europea en materia de integración económica que puedan ser útiles para el proceso de integración de América del Norte, desde la perspectiva de México. Madrid, 1996.
- 12) MORALES PÉREZ, EDUARDO., Una nueva visión de la política internacional de México-relaciones con la Unión Europea. Plaza y Valdez Editores. México, 1998.
- 13) OJEDA, MARIO., México, el surgimiento de una política exterior activa. Grijalbo. México, 1986.
- 14) PÉREZ HERRERO, P., Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.
- 15) ROSELL, MAURICIO., La Unión Europea: evolución y perspectivas lecciones y oportunidades para México. Diana. México, 1998.
- 16) RUBIO, LUIS., ¿Cómo va a afectar a México el TLCAN?. Fondo de Cultura Económica. México, 1992.
- 17) SAENZ FERNÁNDEZ., El modelo europeo hacia la unión económica y monetaria. Universidad de Granada España. España 1994.
- 18) SALVATORE, DOMINIQUE., Economía internacional. Mc Graw Hill. México, 1998.
- 19) SBERRO, S., Las relaciones entre México y la Unión Europea. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. 1997.
- 20) SCHETTINO, MACARIO., Economía internacional. Grupo Editorial Iberoamérica. México, 1996.
- 21) TAMAMES, RAMÓN., Economía internacional. Alianza Editorial. México, 1994.
- 22) TAMAMES, RAMÓN., La Unión Europea. Alianza Editorial. México, 1994.

OTRAS FUENTES.

- 1) REVISTA, Comercio exterior. Varios Números.
- 2) REVISTA, Expansión. Varios Números.
- 3) REVISTA, Investigación Económica. Varios Números.
- 4) REVISTA, Mercado de valores. Varios Números.
- 5) PERIÓDICOS, El Financiero, Economista, La Jornada y Reforma.
- 6) INTERNET.

VISITAS.

- 1) BIBLIOTECA DEL BANCO DE MÉXICO.
- 2) CENTROS DE INFORMACIÓN DE DIFERENTES UNIVERSIDADES.
- 3) COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO.
- 4) OFICINAS CENTRALES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.