

00421
26



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

CENTRO DE RELACIONES INTERNACIONALES

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA Y SU IMPACTO
EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

OMAR J. I. ESPAÑA ARRIETA

DIRECTOR DE TESIS: ROBERTO DOMÍNGUEZ RIVERA

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: OMAR JULIO IGNACIO

ESPAÑA ARRIETA

FECHA: 04 / 02 / 2003

FIRMA: [Firma]



MÉXICO, D.F.

2003

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**TESIS CON
FALLA DE
ORIGEN**

PAGINACION DISCONTINUA

AGRADECIMIENTOS

A mi madre, Conchita, por su apoyo, su nobleza, y su dulzura que estuvieron presentes en el hogar donde crecí.

A mi padre, Raúl, por ser mi pilar y ejemplo para seguir buscando ser tan honesto, disciplinado, inteligente y responsable como él, y también por ser el bastión que me ha dado lo que tengo y hasta lo que no merezco.

A ellos ambos, por haber dedicado su vida enteramente a mí.

A mi novia, Anguie, por su cariño, por su alegría, por ser una excelente colega de profesión y por esa apreciación tan especial de la vida que me ha transmitido.

A Dios, porque nunca me deja solo y porque su bondad y mi fe por él me mantienen aquí y son el pilar de mi vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por contribuir año con año a la formación de generaciones de profesionales que han participado activa y atinadamente en el desarrollo de este país, y en específico a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales que junto con el Centro de Relaciones Internacionales acogieron mi preparación académica y coadyuvaron en mi desarrollo dentro y fuera de las aulas. También y no por mencionarla al último menos importante, quiero agradecer a la sociedad mexicana que es la fuente de financiamiento de esta institución.

Al Mtro. Roberto Domínguez Rivera por haber dedicado tiempo para asesorar este trabajo de tesis, situación que lo distrajo en múltiples momentos de sus importantes ocupaciones. La dedicación de ese tiempo no tiene precio y asimismo le agradezco su amistad, confianza y exigencia académica.

A mis asesores de tesis, por las horas que dedicaron a la revisión de este trabajo y por los útiles consejos y orientaciones que enriquecieron mi investigación.

A la Dra. María de Lourdes Sierra Kobeh por alentarme en mis proyectos y hacerme partícipe de un importante y agradable grupo de trabajo, así como por el legado intelectual que me ha proporcionado.

A la Mtra. Consuelo Dávila Pérez por su orientación y respaldo durante el tiempo que tuve el privilegio de trabajar para ella.

Al Lic. Juan Palma Vargas por su enorme disposición y calidad humana no sólo hacia mí, sino hacia alumnos y profesores.

A mis compañeros de la Universidad, Adrián Cerón Cortés, Erika González Aguirre y Adriana Silvestre Lagunas por su gran compañerismo y amistad que hicieron mucho más fácil y agradable mi andar por la Licenciatura.

A mi abuelita que me sobrevive, Lupita y a mi abuelitos Tomasita† y Julio† por ese cariño e interés que todo el tiempo han mostrado por mí y por alabarme en todo momento y delante de todos; y en especial a mi abuelito Raúl† por los gratos

momentos y ejemplos de su valía como ser humano que me heredó. Sirva este trabajo como homenaje a ese gran hombre.

A mis amigos Aquiles Montero, Ariel Alcalá, David García, Eduardo Rivera, Erik Montero, Gabriel Ramos, José Luis Álvarez, Luis Trejo, Mario Barbieri, Miguel Ángel Guevara, Pavel Velázquez, Ricardo Flota, Rogelio Díaz y Toño Silva porque han sido mi equipo dentro y fuera del deporte. A Martín Quirino por ser un hermano leal.

A mi tío Miguel Agustín Romero Morett como galardón a su ejemplo como excelente individuo y catedrático que ha impulsado a cientos de estudiantes en su desarrollo como en mi caso.

A la Fam. Arrieta representada por mi tío Saúl por su gran afecto y su singular sentido del humor así como a mis primos y sobrinos.

A la Fam. España representada por mis tías Chely, Edith, Tere y en especial a mi tío Jorge por hacer de mi convivencia con todos ellos un aliciente lleno de momentos inolvidables junto con todos mis primos y mi nuevo sobrino.

A la Fam. Bragado, en especial a la Sra. Marta† y a don Sergio por los matices que le han dado a mi vida y por toda su confianza.

Al Proyecto Elaboración de Materiales de Apoyo a la Docencia para el Área de Estudios Regionales que me brindó importantes espacios de reflexión e investigación para llevar a buen fin el presente trabajo, y en su seno, a Julieta Espín y Agustín Vargas por su afecto mostrado en todo momento.

Al Emb. Manuel López Blanco por aceptar revisar las conclusiones de mi tesis y por sus positivos comentarios al respecto.

A todos los profesores de la FCPyS, a los que me dieron clase y a otros tantos que sólo traté en los pasillos por haber intervenido en mi formación y por su guía y consejos tan importantes en esa etapa de la vida, en especial a Enrique Ruiz García (Juan María Alponete) y a Javier Patiño Camarena por su admirable conocimiento y por servir de ejemplo a muchos alumnos de la carrera.

ÍNDICE

Introducción	I
1. Condiciones teóricas y conceptuales generales del comercio internacional	1
1.1. Teoría del comercio internacional.	4
1.1.1. Ley de la ventaja comparativa.	8
1.1.2. La interdependencia.	17
1.1.3. Crecimiento económico y comercio internacional.	23
1.1.4. Integración económica.	28
1.1.5. Políticas del comercio internacional.	34
1.2. Conclusiones preliminares.	44
2. Evolución de la integración europea y de la política comercial de México de la década de los setenta al 2000.	48
2.1. Transiciones en las políticas de integración de la Unión Europea a través de los años: del Acta Única al Tratado de Niza.	54
2.1.1. El Acta Única Europea.	64
2.1.2. El Tratado de Maastricht.	66
2.1.3. El Tratado de Ámsterdam.	71
2.1.4. El Tratado de Niza.	74
2.2. Transiciones en las políticas comerciales de México a través de los años: del Modelo de Sustitución de Importaciones al TLCAN.	76
2.2.1. El Modelo de Sustitución de Importaciones.	78
2.2.2. La apertura comercial de México y su ingreso al GATT.	83
2.2.3. De la diversificación de mercado a la firma del TLCAN.	87
2.3. Principales indicadores económicos y de comercio internacional de México y de la Unión Europea.	91
2.4. Conclusiones preliminares.	103

3.	El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.	107
3.1.	Antecedentes.	109
3.1.1.	Acuerdo Comercial entre México y la Comunidad Europea del 15 de julio de 1975.	111
3.1.2.	Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991.	115
3.1.3.	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación del 8 de diciembre de 1997.	120
3.2.	Exploración de la estructura y disposiciones generales del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.	131
3.2.1.	Acceso a mercados.	132
3.2.2.	Reglas de origen.	135
3.2.3.	Normas técnicas.	137
3.2.4.	Normas sanitarias y fitosanitarias.	139
3.2.5.	Salvaguardas.	140
3.2.6.	Inversión y pagos relacionados.	141
3.2.7.	Comercio de servicios.	142
3.2.8.	Compras del sector público.	144
3.2.9.	Competencia.	145
3.2.10.	Propiedad intelectual.	146
3.2.11.	Solución de controversias.	148
3.3.	Estado actual del TLCUEM y su integración a las prácticas comerciales mexicanas.	150
3.4.	Conclusiones preliminares.	163
4.	México y su futuro ante la signación del TLCUEM.	167
4.1.	Desafíos y oportunidades del TLCUEM.	175
4.2.	Tendencias emitidas por el TLCUEM: sectores involucrados más significativos.	182
4.3.	El TLCUEM ¿un escalón hacia el desarrollo?	196
4.4.	Conclusiones preliminares.	208

5. Conclusiones finales	213
Anexos.	221
Índice de tablas, cuadros y gráficos.	255
Glosario de Comercio Exterior.	256
Siglas y abreviaturas.	271
Bibliografía.	275

INTRODUCCIÓN

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.

La tesis que tiene el lector en sus manos ha sido desarrollada comprendiendo el período de 1996 a 2000 atendiendo a las condiciones que confluyeron para establecer una relación más estrecha entre la Unión Europea (UE) y México, en cuanto a la competencia y desarrollo comercial, en virtud del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la Comunidad y nuestro país.

El presente trabajo se realizó de manera deductiva, es decir, partiendo de lo más general hacia lo más particular. Se parte, en un inicio, de exponer un marco teórico del comercio internacional, con el cual se desmaleza el terreno para poder profundizar en el tema sin perder una línea metodológica y poder incluir la mayoría de los aspectos que comprenden al mismo de una manera lo más objetiva y medible posible.

Lo que el presente trabajo tiene como finalidad es el realizar un estudio sobre un tema del total interés para los internacionalistas y más aún para diversos estudiosos de las ciencias sociales, esto es, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). A continuación se explicará el porqué de su valor.

Primeramente, este tema atrae poderosamente la atención por la jerarquía que reviste hoy en día el bloque europeo, en lo particular en cuanto a su poderío económico y a su capacidad de negociación, debido al gran conglomerado de intereses y de recursos que representa; además, el tratado objeto de estudio, tiene

una trascendencia histórica importante en los albores del siglo XXI por la nueva configuración de la UE dentro del sistema internacional en los años venideros y por el seguimiento y evolución que ha presentado desde el siglo anterior, asimismo, otro factor de destacada envergadura son los beneficios económicos que pueden derivar de un instrumento jurídico internacional de tal magnitud; igualmente destacable es la situación política dentro del tratado, ya que aunque a simple vista pareciera ser un acuerdo únicamente económico, éste contiene, y con el tiempo se hará más evidente, una pléyade de posibilidades de intercambio y participación política para ambas partes.

El comúnmente llamado Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM), lleva por nombre oficial "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos", cosa que revela que este acuerdo, a diferencia de otros, incluye cuestiones relativas al desarrollo económico, a temas que incluyen la política de los Estados, así como a cuestiones sociales.

Además de todo lo anteriormente comentado, se pretende que este trabajo aporte a la Universidad y a nuestro país, México, una obra fidedigna, clara y provechosa que sirva como herramienta para más y mejores estudios en el ámbito. Inclusive, con la idea del autor de retomar este trabajo en su formación académica para futuras investigaciones al respecto, aunadas ellas a una mejor preparación, mayor experiencia y nuevas herramientas que arrojen resultados más fructíferos y eficaces.

Bien, el tema elegido comprenderá el período que va de 1996 a 2000 y donde, dentro de los aspectos que abarca el tratado, el comercio entre México y la UE será el centro de la "diana" a la que habrá de asestar el grueso de esta tesis.

Los regímenes aduaneros, el marco legal, los procedimientos y, por supuesto, un análisis que involucre todas aquellas variables de las condiciones, límites y escenarios, serán el móvil para emitir un razonamiento que pueda arrojar los resultados y perspectivas de la firma de semejante acuerdo.

El comercio internacional se ha desarrollado con el avance de la tecnología, en específico, de las comunicaciones y la transferencia de información a grandes velocidades y a través de grandes distancias, todo ello, de la mano de un rápido crecimiento y progreso eficaz de los transportes que no sólo posibilita sino demanda una colaboración por parte de los entes involucrados en este intercambio mundial.

Así, la firma de acuerdos, tratados, programas, etcétera, propicia las condiciones más óptimas de dicha cooperación para acceder a resultados más eficientes y eficaces para los copartícipes, dándoles a todos ellos balanceadas preeminencias individuales, teniendo un ventajoso instrumento jurídico al que se apegan los miembros firmantes.

El TLCUEM no es la excepción. La UE es el bloque económico y político más acabado del mundo y a nivel intracomercio, el más eficiente del orbe, eso ha exacerbado el atractivo de hacer negociaciones con la UE hasta para el más escéptico.

La UE no puede vivir de consumir sus propios productos, como cualquier otro país –considerándolo como un solo ente- tiene recursos limitados y otros inexistentes, lo cual lo obliga a comerciar, a intercambiar y a competir; es por ello que ya ha firmado tratados en lo relativo al comercio con otros países que son de su interés, además de algunos otros que están en la mesa y que no tardan en ser un hecho real en un futuro cercano.

México es un país extremadamente rico en cuanto a la magnitud de recursos con que cuenta, razón por la cual es un lugar estratégicamente atractivo para cualquier otra nación que desee participar de dichas bondades, incluida la UE. Tres razones le parecen al autor fundamentales acerca del interés de Europa en México, una, la ya mencionada inmensa riqueza de recursos, otra, por servir México como puente comercial con miras a Centro y Sudamérica para la negociación posterior de tratados y una última, con miras a competir con Estados Unidos y su TLC de América del Norte.

Necesariamente, desde el punto de vista del autor, primero como mexicano y luego como internacionalista, considera de capital importancia realizar el presente estudio debido a las características y expectativas que implican las relaciones en materia de comercio entre la UE y nuestro país a partir de la entrada en vigor del TLCUEM el pasado 1º de julio de 2000.

En cuanto a la importancia del estudio que se va a realizar, debe resaltarse un interés particular propio del autor por los fenómenos del ámbito comercial, en específico del internacional, por la importancia de su impacto en las economías nacionales del mundo entero.

Seguidamente, el autor ha de declarar que si bien el comercio internacional es una de las áreas de importancia de la Licenciatura en Relaciones Internacionales, tratados como el TLCUEM tienen una significación avasalladora por la gran conmoción que implica la firma de un compromiso internacional de tal magnitud y de lo cual no existen en abundancia estudios con objetiva especialización al respecto.

Ahora bien, en cuanto a la política comercial mexicana, ésta se ha abierto clara y ampliamente al intercambio comercial, a diferencia de la década de los

ochenta, este cambio exige una reciprocidad de comercio con múltiples clientes en el continente y más allá de él.

Es así como México firma un TLC de América del Norte, otro con el Triángulo del Norte, otro con Bolivia, etcétera, para finalizar en el que ha de ocupar el tema central de este estudio: el TLCUEM.

México responde pues a esa necesidad de apertura, de intercambio, en la búsqueda de mejores condiciones para sanear su economía doméstica así como con avidez de ganancias a nivel comercial, de un fogueo en cuanto a calidad y competitividad y sobre todo, en múltiples ventajas que derraman en cuanto a la diversificación de sus comercializaciones, además de ponderarse como una nación con una emergente capacidad de negociación cada vez más sólida y participativa en todos los foros internacionales en los que participa.

La hipótesis principal de este trabajo se centra en que la firma del TLCUEM da a México nuevas perspectivas de desarrollo, específicamente en cuanto a desarrollo comercial en sectores muy específicos como el automotriz, el del gas y el de la industria maquiladora, entre otros, así como de las variables económicas que de ello dependen, ello dentro del ámbito de intercambio internacional. Asimismo, apuntala su posición de sitio estratégico como atractivo destino de inversión en América Latina (AL).

Las nuevas perspectivas de desarrollo a las que se refiere el autor serían una mayor y más variada diversificación de sus productos, su potencial comercializador y su perfeccionamiento en cuanto a su cadena productiva, base ella de su capacidad exportadora. En cuanto a su posición estratégica, el TLCUEM fijaría atractivas condiciones para los inversionistas extranjeros en México, desde pequeñas empresas hasta grandes multinacionales.

Lo mismo sucedería tanto a viejas entidades que llevan tiempo operando en nuestro territorio de manera que puedan expandirse, como a otros tantos que incursionen por primera vez en nuestra nación, ello todo en el entendido de que dicha situación ofrecerá la coyuntura para hacer tales condiciones recíprocas, de lo cual habrá que sacar buena partida.

En cuanto a la revisión de la literatura que se hizo al respecto del tema, este trabajo, a diferencia de otros elaborados con antelación, está compuesto por cuatro capítulos, complementarios entre sí, y que abarcan un ambicioso y a la vez inagotable tema de investigación desde múltiples visiones, a lo cual, esta tesis traza una estricta línea de estudio en cuanto al comercio internacional de los dos entes involucrados en el TLCUEM, dichos capítulos se presentan de la siguiente manera:

En el capítulo 1 se aborda el tema puramente **económico** de la relación México-UE para poder establecer para qué sirve comerciar a nivel internacional (luego, en específico para qué nos sirve comerciar con la UE), y cuáles son las consecuencias del comercio. Este capítulo le da en parte un gran porcentaje del sustento teórico a la tesis.

En el capítulo 2 se dedica un espacio en la tesis netamente **histórico**, donde se trata de la evolución comercial que ha sufrido la UE –y de integración– por un lado y de México por el otro, con el fin de divisar los alcances que cada cual ha tenido por su parte, así como observar los retrocesos o avances significativos de cada uno durante el período de los setenta al 2000.

En lo que concierne al capítulo 3 la idea central es hacerle una **descripción analítica** al tratado, uno por uno a todos sus artículos, cláusulas y disposiciones, aquí mismo están insertos algunos antecedentes del acuerdo ya conjuntado con la información del capítulo previo, pues como se ha mencionado en el párrafo

anterior, primero se destacan las características y evolución digamos de cada parte de manera aislada, y ya en los antecedentes de este capítulo tercero se integran ambas Partes del TLCUEM en sus relaciones al paso del tiempo, igualmente respetando el espacio temporal de las últimas tres décadas.

En el capítulo 4, también siguiendo una lógica conforme a los primeros tres, la idea es hacer ya con las herramientas y formación del que desarrolla este trabajo de tesis, un análisis digamos **Internacionalista**, en donde deje ver (habiendo desarrollado los capítulos económico, histórico y por así decirlo, jurídico) a qué estamos comprometidos con la firma del TLCUEM y qué cosas buenas pueden obtenerse de él, pero no sólo eso, a sabiendas de que este tratado como cualquier otro puede traer beneficios para nuestro país, también se desean dejar en claro los puntos "débiles" del tratado, cuestiones importantes que no se encuentren en el mismo, o algunas otras que pudieran ser nocivas para la economía, la sociedad o incluso la soberanía mexicana.

Así, el interés está puesto en que, de observarse alguna de las condiciones mencionadas, debe apelarse a que México negocie una serie de cuestiones para evitarlas y por otro lado multiplicar los beneficios de los que también ya se ha hablado. Considera el autor además necesario incluir en este capítulo un tanto las repercusiones sociales en las que nos veremos inmiscuidos los mexicanos, si este tratado tendrá incidencia en el PIB, en la generación de empleos, en el reordenamiento de la balanza comercial, etc.

Ahora bien, con esta tesis además trata de hacerse un compendio completo de los principales aspectos que permiten hacer más comprensible la génesis y el alcance que comprende la esfera de un tratado (capítulos 1, 2 y 3) por lo que la idea final es hacer un estudio mucho más completo que otros, pues además el objetivo de esta tesis es el de realizar un trabajo más bien operativo que teórico en lo que al comercio exterior se refiere, puesto que al revisar otros trabajos al

respecto de TLC's o de relaciones México-UE se ha advertido que tienden a ser más bien puramente históricos o con un análisis casi en su totalidad de tipo social o político.

Igualmente, dentro del mismo capítulo cuarto se incluye un análisis sectorial, que define, de una manera importante, las tendencias y alcances del TLCUEM y la tesis termina con un quinto capítulo que en realidad constituye las conclusiones del trabajo mismo; finalmente, en la postrimería de la obra se han incluido a manera de anexos los textos que conforman el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos.

Así pues, el deseo final es el de hacer una tesis más práctica y más propositiva en cuanto a números, digamos, y a resultados concretos (demostrados con gráficos y cuadros). Como el lector podrá darse cuenta a lo largo del desarrollo de este trabajo, la idea general de la tesis es hacer una especie de manual muy sencillo, por así decirlo, al cual pueda uno dirigirse si desea tener información concreta, con antecedentes y jurídicamente crítica sobre este instrumento del TLCUEM, pero sobre todo en lo comercial.

Finalmente debido a la división de los apartados en esta tesis, debidamente distribuidos en temas de fácil diferenciación, con los gráficos y cuadros actualizados al 2000 contenidos a lo largo del trabajo, los anexos, el glosario de comercio exterior y el vasto listado bibliográfico se tiene la intención de cubrir el vacío de información acerca del tema de esta tesis en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) y particularmente para servir como una útil fuente alternativa en materias como *Política Exterior de las Grandes Potencias, Europa Occidental* y otras de reciente y pujante demanda como *Comercialización de Productos Básicos o Comercio Exterior de México*.

Con el libre comercio se puede tener tanto eficiencia económica a gran escala como descentralización política a pequeña escala.

Margaret Thatcher, The Heritage Foundation (1991).

1. CONDICIONES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES GENERALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Para que una nación comercie con otra, es decir, realice comercio internacional antes que cualquier otra condición, lo principal es que de dicho intercambio derive una ganancia o utilidad. Sin esta cualidad el comercio, en cualquiera de sus modalidades, no tiene razón alguna de existir.

Es lógico pensar que para que pueda existir comercio deben existir dos partes, en otras palabras, el comercio es como el diálogo, en donde hay un emisor y un receptor, esto es, un país que envía y otro que recibe el producto o servicio "x", y donde dicho producto o servicio "x" es el mensaje.

Pero para que tal mensaje sea claro o, aun más, compatible para el emisor y el receptor, debe tener necesariamente un signo y un significado, donde el signo podría ser la transacción y el significado sería el valor de ella, tal y como la entiende cada parte por sí misma.

Así pues, como en un diálogo existen vínculos que pueden irse estrechando y fortaleciendo, igualmente estos lazos pueden irse debilitando e incluso romperse, todo ello responde en gran medida a las utilidades que les propine a ambos entes tal relación comercial; esa ganancia, en el sentido figurado que tratamos, sería la obtención de conocimiento.

Es menester decir que el comercio es recíproco; un día le toca a un país ser el emisor (exportador) y otro día ser el receptor (importador), pero cuando la

obtención de conocimiento (utilidad) no es lo suficientemente atractiva, el diálogo entre ambos (comercio) dudosamente tiene razón de seguir en pie.

Ahora bien, si consignamos nuestras ideas a los albores del comercio internacional debemos mencionar una filosofía económica importante para la comprensión del mismo conocida como *mercantilismo*, donde se propone como objetivo "la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso [...] los mercantilistas lucharon dentro de sus respectivos países por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas y, en general, en contra de todo proteccionismo local que significara trabas al libre juego de los intereses económicos"¹. Entonces, de acuerdo con esta corriente, la condición principal que permite a un país ser rico y poderoso es que exporte más de lo que importa, y donde los metales preciosos (oro o plata) son los que ajustarían el superávit de la balanza de exportaciones.

Hoy en día el hecho de que el volumen de metales preciosos sea de grandes dimensiones no es suficiente para argumentar que un país es rico; en realidad, debe considerarse que "la riqueza de una nación se mide por sus existencias de recursos humanos, naturales y manufacturados disponibles para la producción de bienes y servicios"².

El pensamiento mercantilista tuvo muchas confusiones, como el sencillo hecho de haber considerado a los metales preciosos como la riqueza misma y aún haberlos considerado el capital puro, siendo que solamente son un equivalente general de los valores económicos.

¹ Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*. Ed. Siglo XXI. Decimotava edición. México. 1993. Pág. 32.

² Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. McGraw Hill. Cuarta Edición. Colombia. 1995. Pág. 25.

Pero a pesar de ello, el mercantilismo establece incipientes pero ya sólidas bases prácticas para el desarrollo de Estados poderosos con embrionarias relaciones comerciales conteniendo fuertes trabas al intercambio entre Estados ya formalmente constituidos, ya que éstos no existían antes del siglo XVI.³

Si bien Adam Smith, elaboró teorías para efectos de entender mejor las ventajas de comerciar, fue David Ricardo quien un poco más tarde desarrolló la *Ley de la Ventaja Comparativa* (LVC) para explicar los patrones comerciales, las bases del comercio y la génesis de las ganancias obtenidas del mismo.

Considerada por algunos economistas como una de las teorías que mejor explica el comercio internacional y las ganancias que de él se desprenden, la LVC será tratada un poco más adelante.

Por ahora sólo se propondrá un espacio teórico del comercio internacional para despegar del plano general en busca de relaciones económicas más específicas, como el tema que nos ocupa en este trabajo: las relaciones comerciales entre México y la UE en el marco del TLCUEM.

Finalmente, se abordará la evolución comercial de los dos entes ya mencionados a lo largo de la historia, digamos en el espacio temporal de la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días, destacando las principales políticas adoptadas en tiempos específicos "clave" en cuanto a las actividades comerciales y de intercambio de cada uno.

³ Es conveniente recordar que fue la Guerra de los Cien Años la que contribuyó a la formación de los dos primeros Estados europeos (Inglaterra y Francia) como entidades integradas y autónomas.

1.1 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El comercio internacional es tan solo un caso específico del comercio general, es decir, los principios que rigen al comercio general son los mismos para el internacional, con sus particularidades claro está, esto es, con ciertos fenómenos que son específicos del comercio internacional y que no existen en las economías domésticas, ejemplos de ello son los aranceles, el tipo de cambio o los mayores costos de transportación.

Empero, todos estos aspectos particulares no cambian la naturaleza del comercio; nacional o internacional, busca siempre alcanzar el mismo objetivo: el beneficio del intercambio mutuo traducido en utilidad.

Es por eso que los países se dedican a comerciar, unos para lograr el desarrollo económico y otros para incrementar el ingreso. Pero sea cual fuere la situación específica de cada ente comerciante el lucro será la nueva bandera a defender.

Para poder comerciar, primero el país tiene que producir suficientes bienes de consumo como para satisfacer su demanda interna de necesidades primarias, para más tarde obtener suficientes insumos para reponer los bienes de capital empleados en el ciclo anterior.

A partir de que cubre su demanda y comienza a tener suficiente capital y bienes de producción como para emitir excedentes, ello, de la mano con un deseo -por necesidad o por pretensión- de expansión mercantil, un país puede empezar a enviar sus excedentes a otro, a cambio, claro está, de otros bienes o servicios que son inexistentes en el propio o que sencillamente presentan numerosas o más profundas dificultades y/o costos para su obtención.

Orientar los fundamentos del comercio internacional en aras de abastecer de satisfactores al menor costo posible determina los objetivos de la política comercial.

"Existe entre teoría y política una interdependencia cuyos resultados pueden ser óptimos si se utiliza una teoría adecuada a cada circunstancia y a cada país como guía de una política racional"⁴.

Pero pasemos ahora a mencionar algunos de los principales elementos que forman parte de la formulación de la teoría del comercio internacional, donde haremos una explicación de cada uno con suficiente plétora.

Tenemos pues, que en la segunda mitad del siglo XVII, el pensamiento científico y filosófico tiene una fuerza tal como para influir en los pensadores de esa época, ya abarcaran éstos la esfera social, ya la económica, ya la política, inclusive, la literaria y hasta la artística.

Para estas fechas, la proyección de la que hablamos por ejemplo en lo literario, devino a la corriente del romanticismo; en cuanto a lo político, da cabida a gestar el despotismo ilustrado; en lo que concierne a las ciencias duras o exactas se impulsa un uso progresivo de las mismas, y de ello se desprenden las ciencias sociales, tratando de involucrar al mismo ser humano en las implicaciones y consecuencias de todas ellas. Y hacia lo económico iniciaban una serie de propuestas basadas en el libre cambio y en ideas de progreso inspiradas en el bien material.

Con todo ese imaginativo marco envolvente, lleno de nuevas ideas, pero sobre todo de una conceptualización más amplia del mundo, surge en Francia la

⁴ Torres Gaytán, Ricardo. *op. cit.*, Pág. 7.

doctrina de la espontánea producción económica a condición de la no-intervención de su libre actuar, famosa por su célebre frase: *laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même*⁵.

Tratando de sintetizar todas estas ideas se pueden resumir en una sola frase: libertad. Libertad para la reformulación de ideas, para la apertura de nuevas corrientes artísticas, libertad para el impulso de nuevas doctrinas filosóficas, y aderezar de ese modo cuestiones también de importancia no tan abierta en cuanto a participación habitual, como era el actuar de las fuerzas productivas económicas, en consecuencia, el libre desarrollo de los acontecimientos humanos era lo que empezaba, de una manera casi natural, a arrojar los mayores y mejores resultados.

Esto conllevó a que las leyes de la oferta y la demanda, igualmente de manera natural, fueran las directrices y reguladoras de todo el comercio que se desarrollaba.

Era pues, esta ley la que regulaba todo aspecto productivo y comercial. Productivo, porque conducía a la mejor utilización de los recursos hacia los sectores en los que más se necesitaba de tal o cual producto o hacia los que se podían aprovechar de una manera más eficiente; en lo comercial, porque el mismo libre cambio proporcionaba un mercado para los bienes producidos.

Los efectos de la oferta y la demanda sufrían un ajuste casi mecánico y franco por dos razones:

- Si la oferta rebasaba a la demanda, entonces los precios bajaban y automáticamente disminuía la producción para ajustarse a la demanda.

⁵ Ferguson, J.M. *Historia de la Economía*. F.C.E. México. 1948. pág. 59. Traducción de Vicente Polo.

- Si la demanda era la que rebasaba a la oferta, entonces aumentaban los precios de los productos, y con ello, las ganancias.

Aunque este fenómeno tiene efectos que se comienzan a multiplicar en varias zonas de Europa, es principalmente en Francia, y aún más, en Inglaterra donde el apogeo de este proceso con su "nueva" ideología se agiganta en su auge.

De hecho, es en Inglaterra donde comienzan a surgir estudios y serios análisis sobre estas nuevas tendencias impulsados por hombres como David Ricardo, Adam Smith, David Hume y John Stuart Mill, más tarde en Francia los encargados de ello serían individuos como Robert Turgot y Pierre Dupont de Nemours.

Con todos estos antecedentes, comienza una era de industrialización a partir de 1760 en Inglaterra con la *Revolución Industrial* y con ello un capitalismo comercial de gran envergadura empieza a conformarse.

Con esa gran infraestructura y el capitalismo industrial desarrollado se pide a gritos por parte de las regiones que desarrollan estos sistemas un mercado internacional con el cual pudieran intercambiar productos y enviar todos los excedentes que rápidamente se estaban produciendo de cientos de bienes.

Ante todo aquel panorama, las ideas de Smith y Ricardo comienzan a tender los lineamientos teóricos bajo los cuales hubiera de regularse el comercio incluso hasta nuestros días, en lo general, analizan el origen de las condiciones de la ganancia obtenida a partir del comercio, en lo específico revelan las leyes de la ventaja absoluta y de la comparativa.

1.1.1 LEY DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Antes de entrar de lleno a analizar la LVC, es ineludible hablar de otra teoría de la que ésta se desprende y con la que se entiende mejor el beneficio mutuo que implica el comercio entre dos entes, y el origen de las ganancias obtenidas en este mercadeo, ella es la *Ley de la Ventaja Absoluta* (LVA).

Como se ha visto, los países comercian con la finalidad de obtener ganancias de ese intercambio. De esta lógica, Adam Smith partió para postular su tesis de que los países comercian entre sí para lograr ganancias, y donde si un país no las obtiene, o incluso peor, comienza a tener pérdidas de tal permuta, sencillamente se negaría a seguir comerciando con otra nación.

Así, de acuerdo con Smith, dos países deciden voluntariamente tener relaciones comerciales basados en las *ventajas absolutas* de cada cual; en otras palabras, cuando un país es más eficiente que otro en la elaboración de un determinado bien pero que, al mismo tiempo, sopesa una *desventaja absoluta* respecto a la producción de otra mercancía frente a su compañero comercial.

Para poder ilustrar un poco mejor el desarrollo de esta ley de una manera llana y sencilla, consideraremos sólo dos países y dos bienes para mostrar ejemplos didácticos.

Según el principio de Smith, para que cada país que ostenta una ventaja absoluta tenga la capacidad de obtener una ganancia, debe abocarse a la especialización del producto para el que es más eficiente, esto es, si por ejemplo China produce seis toneladas de algodón y tres de centeno -considerando esas unidades de producción por hora-hombre de trabajo-, mientras que Rusia produce dos toneladas de algodón y cuatro de centeno, China, de querer realizar

intercambios comerciales de donde obtenga ganancias para sí, deberá dedicarse a producir algodón para su intercambio y no centeno –puesto que para producir éste es claramente ineficiente en comparación con su cliente-; por el otro lado, Rusia para que tenga ingresos interesantes de comerciar con China deberá dedicarse a elaborar el producto para el que es más eficiente: centeno.

De todo este razonamiento y suponiendo que estuviésemos en un plano de libre comercio y donde la política de *laissez-faire* opera de manera perfecta, si China le vende a Rusia algodón a cambio de centeno –de acuerdo con las ventajas absolutas de cada uno- tanto el primero como el segundo recibirán ganancias por su intercambio; veamos:

TABLA 1.
Ventaja Absoluta.

	China	Rusia
Algodón (toneladas de producción/hora-hombre)	6	2
Centeno (toneladas de producción/hora-hombre)	3	4

Atendiendo a la tabla 1, vemos que China produce seis toneladas de algodón por unidad de fuerza laboral en una hora, por lo que es más eficiente que las dos toneladas rusas de algodón producidas por la misma unidad de trabajo y en el mismo tiempo; al contrario, Rusia es más eficiente en la producción de centeno al emitir cuatro toneladas contra tres de China.

Al respecto, si China decide intercambiar seis toneladas de algodón (6A) por cuatro de centeno (4C) con Rusia –esto es, cada país especializándose en el producto que le da su ventaja absoluta- China va a obtener la ganancia de una tonelada de centeno (1C), puesto que China por sí sola solo produce tres

toneladas de centeno por sus propias seis de algodón, esa tonelada que recibe "de más" le ahorra ½ hora de trabajo hora-hombre, lo que comprueba que obtiene un ingreso.

Por su parte Rusia también obtiene un beneficio, ya que por las cuatro toneladas de centeno (4C) que ofrece a China, recibe seis de algodón (6A), cantidad que triplica la producción rusa en una hora-hombre de trabajo, esto es, los rusos también obtienen un jugoso beneficio al respecto.

Hasta ahora, no es preciso prestar atención acerca de quién obtiene más ganancia, para efectos de explicar convenientemente la LVA poco importa quién gana más, lo substancial es demostrar que ambos obtienen una ganancia especializándose en la mercancía que producen de manera más eficaz.

Pero hay que tener el ojo avizor con dos condiciones de la LVA: la primera, que cada país debe seguir produciendo el bien para el que es más eficiente mientras quiera seguir obteniendo ganancias; la segunda, que no todas las condiciones de intercambio son benéficas para ambos países.

Veamos esta segunda condición más detalladamente con nuestro ejemplo de dos países y dos productos. A China le va a convenir seguir comerciando con sus vecinos rusos siempre y cuando por sus seis toneladas de algodón (6A) no le dé Rusia menos de cuatro toneladas de centeno (4C), puesto que China tiene la capacidad de producir hasta tres toneladas de centeno (3C) por el mismo trabajo hora-hombre que le implican sus seis de algodón; esto es, China ya no verá beneficio alguno de este intercambio comercial.

Del otro lado de la frontera, Rusia estará interesado en seguir mercadeando con China a menos que ésta le dé menos de tres toneladas de algodón (3A) por

sus cuatro toneladas de centeno (4C), pues sugiere la misma condición que en el párrafo anterior, por lo que disuadiría a Rusia de intercambiar con China.

Ahora bien, hay que considerar que en nuestro sencillo ejemplo estamos hablando de dos, tres y hasta seis toneladas que intercambian nuestros amigos rusos y chinos con las cuales ha quedado claro que ambos obtienen ganancias, sin embargo, ya en la realidad, cientos o miles de toneladas son intercambiadas entre países, lo que igualmente eleva enormemente los márgenes de ganancias de cada país atendiendo a la LVA.

Pero tal y como el lector puede estar haciendo una severa crítica a las "enormes bondades" de un mundo de competitividad perfecta como el que se muestra en el ejemplo, diversos especialistas criticaron asimismo la teoría de Smith, puesto que no era válida en un plano más real; cabría cuestionar ¿qué pasa con las relaciones comerciales entre países industrializados y países en desarrollo?, es decir, y volviendo a nuestro ejemplo de dos países y de dos bienes; si China se enfrascara en relaciones comerciales ahora digamos con Singapur para intercambiar igualmente algodón y centeno, Singapur, al no ser más eficiente ni en la producción de algodón ni en la de centeno, quedaría desamparado totalmente de la LVA, y por ende, de ganancia alguna.

Ante todo ello, considerando que la proposición de la LVA no tiene la capacidad de dilucidar mas que una porción mínima del comercio internacional, es David Ricardo quien en su libro *Principles of Political Economy and Taxation*⁶ explica la LVC, que viene a revelar que la LVA es tan sólo un caso particular de la LVC.

⁶ Principios de Economía Política y Tributación, que fue publicado en 1817.

La LVC sí soluciona la interrogante antes planteada del intercambio entre países con profundas diferencias productivas aun cuando éstas se den en todos los bienes que se produzcan –a pesar de que suene imposible-.

Tomemos nuevamente a los astutos comerciantes chinos y ahora a los nuevos negociadores singapurenses. Supongamos que China produce las mismas seis toneladas de algodón (6A) y tres de centeno (3C) -igualmente por hora-hombre de trabajo- mientras que Singapur lo hace del orden de una tonelada de algodón (1A) y dos de centeno (2C). Veamos la tabla 2 para ilustrar mejor el ejemplo.

TABLA 2.
Ventaja Comparativa.

	China	Singapur
Algodón (toneladas de producción/hora-hombre)	6	1
Centeno (toneladas de producción/hora-hombre)	3	2

De acuerdo con la LVC, un país puede obtener beneficios al comerciar con otro a pesar de que sea menos eficiente en la elaboración de todos sus productos de intercambio. Para que la LVC cumpla, al igual que en la LVA, los entes inmiscuidos en un intercambio comercial deben especializarse en los productos para los que son más eficientes en lo que a producción se refiere.

Si bien los números de la tabla demuestran aplastantemente una producción brutalmente mayor –o mejor- de China en comparación con Singapur, ambos pueden obtener un beneficio mutuo al comerciar entre ellos. Veamos: Si el país menos desarrollado se dedica a producir y exportar el bien en el cual su *desventaja absoluta* sea menor (bien de su ventaja comparativa) e importar el bien

en el cual su *desventaja comparativa* sea mayor (bien de su desventaja comparativa) entonces ambos países tendrán ganancia. Pero ¿cómo es posible que siendo que China es seis veces más eficiente en la producción de algodón y 33% más en la de centeno, también Singapur pueda obtener beneficios del comercio?

Volvamos a los números. Obsérvese primeramente que China no estaría dispuesta a comerciar con Singapur si éste, a cambio de 6A le diera menos de 4C puesto que China tiene la capacidad de producirlas internamente en la misma cantidad hora-hombre de trabajo; asimismo, Singapur estaría totalmente desinteresado por comerciar si a cambio de sus 2C recibiera de China sólo 1A.

Entonces, la ganancia de los dos quedaría demostrada de la siguiente manera: supongamos que China decide intercambiar 6A por 6C de Singapur, con lo que China tendría una ganancia de 3C o lo que es igual, al ahorro de una hora de unidades de fuerza laboral. Hasta ahí todo va bien en cuanto a los beneficios obtenidos por China, pero ¿qué pasa con Singapur?; pues bien, nótese que las 6A que Singapur ha recibido tienen un costo de producción interno de seis horas-hombre de trabajo. En su lugar, Singapur podría invertir esas seis unidades de trabajo en producir 12C y sólo exportarle a China las 6C convenidas en intercambio por las 6A. Por lo tanto, Singapur ganaría 6C, o lo que es lo mismo, ahorraría tres horas de unidades de fuerza laboral.

Hay que considerar que China y Singapur pueden intercambiar 6A por 6C respectivamente obteniendo provecho, empero, no es la única tasa de intercambio de la que pueden obtener beneficios. De hecho, si pudiésemos elaborar una fórmula que nos representara el margen de ganancia al intercambio de ambos países obtendríamos lo siguiente:

$$3C < 6A < 12C$$

Si la tasa de intercambio estuviera por encima o por debajo de los límites de esta fórmula, entonces sería claro que las condiciones comerciales devendrían en pérdidas, disuadiendo, evidentemente, el propósito de seguir comerciando ante tales condiciones.

Finalmente, cabe mencionar nuevamente que, para efectos de la explicación, no tiene importancia alguna quién obtiene más ganancia del mercadeo del ejemplo anterior.

Habiéndose demostrado correctamente la obtención de provecho en la LVC no podemos dejar de mencionar que existe una excepción a esta ley que, aunque poco común, no podemos omitir. Esta excepción se da cuando la desventaja absoluta que tiene un país conforme a otro es exactamente la misma en ambos bienes; dirijámonos a la tabla 3 para dejar este enunciado claro.

TABLA 3.
Excepción de la Ventaja Comparativa.

	China	Pakistán
Algodón (toneladas de producción/hora-hombre)	6	3
Centeno (toneladas de producción/hora-hombre)	4	2

En esta tabla se muestra cómo Pakistán tiene una desventaja absoluta exactamente del doble en ambos productos, y donde ninguno de los dos países tiene una ventaja comparativa sobre el otro, lo que demuestra que ninguno de los dos tendría interés en comerciar, puesto que sea cual fuere la tasa de intercambio que se utilice, necesariamente uno ganará y el otro obtendrá sólo pérdidas, por lo que no puede desarrollarse de este modo un intercambio comercial.

Aunque existe la posibilidad de que esta excepción se dé, la probabilidad de que así sea es extremadamente escasa, y ya en el plano real, con mucha más razón, debido a las múltiples combinaciones de productos, precios, barreras naturales o artificiales al comercio, costos de transporte, etcétera, que imperan en el comercio internacional de nuestros días.

Hasta ahora ha quedado explicada la LVC, sin embargo en las transacciones comerciales todo se da de una manera algo más complicada de como lo describe este sencillo apartado teórico. La LVC se vincula estrechamente con los costos de oportunidad y la teoría del valor de la fuerza laboral, empero, hago sólo referencia a ello dado que explicar más al respecto estos tópicos económicos sería desviarnos del tema que debemos atender en este trabajo; de este modo, tocará ahora la oportunidad de hablar acerca de la interdependencia de los países dentro del comercio internacional.

Antes de finalizar este título es menester destacar que el impacto de la LVC, al ser condición económica, es difícil de establecer, dado que depende de la estabilidad de múltiples variables económicas para que en realidad sus alcances y ventajas derramen a todos los sectores productivos y se fortalezca el encadenamiento de la producción nacional.

En demostración de ello se observará que la crítica anterior está íntimamente relacionada con las conclusiones de este estudio, en donde es evidente que la LVC no aplica beneficio a todos las esferas económicas y por ende de comercio, es decir, sólo unos cuantos sectores son beneficiados a la sombra de esta ley.

Pero para no adelantar comentarios no pertinentes a este espacio, se atenderá ahora a la interdependencia, que es una relación intrínseca del comercio internacional actual.

1.1.2 LA INTERDEPENDENCIA

Considerar a las relaciones internacionales como un conjunto de vínculos de interacción extrafronterizos, ya sea de índole jurídica, económica, cultural, diplomática, comercial, religiosa, militar, de investigación, o de cualquier otra, implica justamente eso: interacción.

Si bien los Estados comercian para aumentar ganancias y para obtener bienes y servicios que son inexistentes en su delimitación geográfica o que sencillamente sus costos de producción son excesivos, esto se da debido a que "la realidad nos pone en evidencia que los grupos sociales, al igual que ocurre con los individuos no pueden ser plenamente independientes porque carecen de las capacidades y recursos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas"⁷.

En otras palabras, los conglomerados nacionales –para bien o para mal-, tienen diferencias significativas unos de otros, lo que hace atractivo –y en ciertos casos necesario- interactuar con el objetivo de sacar provecho de tal relación.

Como consecuencia de ello, las sociedades se han organizado de manera tal que esas *limitaciones objetivas*⁸ puedan ser subsanadas mediante las relaciones con otros.

A todo esto, a pesar de que la interdependencia parezca ser un término novedoso que defina o al menos forme parte de la sociedad internacional actual, no es un proceso de reciente formación.

⁷ Calduch Cervera, Rafael. *Las Relaciones Internacionales*. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid. 1998. Pág. 99.

⁸ Término acertado que utiliza Calduch, pues denota diferencias en capacidades y en poderes por parte de los Estados al momento de observar la necesidad de establecer correspondencias, directas o indirectas, para integrar o agregar esas desigualdades de una manera más completa al conjugarla con las quizá igualmente limitadas capacidades y poderes –en su propio plano- de otro u otros Estados.

A manera de acuñar un concepto propio, la interdependencia se da en el momento mismo en el que un ente se da cuenta de que existen limitantes de tiempo y espacio, tanto para sí mismo como para el medio ambiente en el que se desenvuelve, es decir, fronteras, límites, confines, divisiones, barreras, márgenes o incluso otros entes, condición que tarde o temprano demandará un trato entre una y otra zona (o uno y otro ente) para acceder a ciertas bondades que por razones, físicas y lógicas no podría obtener de sí mismo o del territorio propio amen de un intercambio, concurrencia o de alguna forma de cooperación.

Así, podemos hablar de interdependencia entre colonizados y colonizadores, entre la Iglesia y el Estado, entre Brandenburgo y Prusia, entre el lector y el autor –si se permite el ejemplo-, pero volviendo a los términos de relaciones internacionales, Knorr define a la interdependencia de la siguiente forma: "Interdependencia significa literalmente dependencia mutua, es decir, dependencia uno del otro. Es lo opuesto de aislamiento, de autonomía completa, de independencia total. La interdependencia internacional significa que la vida de las sociedades organizadas en Estados soberanos se torna más o menos condicionada por la vida de otras sociedades"⁹.

Así pues, queda claro que la interdependencia es un proceso que se da tanto en el ámbito nacional como en el internacional ya que incluso hacia el interior de un *Estado* hay diferentes *naciones* con las que deberá interactuar para obtener un mejor ejercicio de su soberanía, primero como un solo ente y más tarde como un sujeto más de las relaciones internacionales ante otros Estados.

Al haber utilizado de una forma diferenciada términos que se utilizan de manera coloquial frecuentemente como sinónimos debemos decir que nación

⁹ Knorr, Klaus E., *The Power of Nations*. Edit. Basic Books Inc., Nueva York, 1975 (traducción al castellano de Antonio Bonnano.-El poder de las naciones- Edit. Belgrano, Buenos Aires, 1981); págs. 325-326.

denota un "grupo de personas de un mismo origen étnico y que generalmente hablan un mismo idioma y tienen una tradición común"¹⁰. Por otro lado, "el Estado sería una institución jurídico-política, compuesta por una población establecida sobre un territorio, y provista de un poder llamado soberanía"¹¹.

"Con frecuencia el grupo de individuos con la raigambre a la que nos acabamos de referir constituye un Estado, empero, debemos ser cuidadosos con esta noción pues en ocasiones existen curiosas combinaciones de la misma, como cuando un Estado está compuesto por dos o más grupos de esta índole, o cuando integrantes de una misma nación pueden ser población de dos Estados diferentes de manera concomitante, o tal vez un Estado que cuente con dos o más idiomas, o muchos otros con una lengua única, o probablemente pueda existir un Estado con diversas razas, o incluso varios Estados con una historia en común.

Esto conlleva a determinar que una nación no forma necesariamente un Estado ni mucho menos viceversa. La formación de los Estados actuales se debe casi en su mayoría a circunstancias geoestratégicas, históricas o incluso arbitrarias, que en muchas ocasiones no corresponden al concepto de Nación"¹². Empero, habiendo hecho tal aclaración, haremos una excepción conceptual a lo largo de esta tesis y utilizaremos ambos términos de manera indistinta para facilitar el desarrollo léxico de la misma.

Asimismo, otro término que trastoca la interdependencia es la ya mencionada soberanía. Seara Vázquez menciona que "por soberanía se entiende un poder que no está sujeto a otro poder", y al respecto precisa lo siguiente:

¹⁰ *Diccionario de la Real Academia Española*.

¹¹ Seara Vázquez, Modesto. *Derecho Internacional Público*. Edit. Porrúa. Decimotercera edición. México. 1991. Pág. 83.

¹² España Arrieta, Omar. *La reforma constitucional de la doble nacionalidad: ¿cierto o desatino? En Altamirano*. Revista del Congreso del Estado de Guerrero. Instituto de Estudios Parlamentarios "Eduardo Neri". Año 3. Febrero-marzo de 2000. No. 14. Pág. 169.

"La idea de soberanía nos lleva a considerar dos cualidades propias del Estado: la independencia, de carácter negativo, y que consiste en la no injerencia por parte de los otros Estados en los asuntos que caen bajo su competencia; y la igualdad de todos los Estados, que sería su igual posición jurídica, unos frente a otros, y todos bajo el Derecho Internacional"¹³.

A veces también otro término se utiliza indistintamente en lugar de soberanía, es el caso de la *autonomía*, que debe entenderse como la "ausencia de restricciones significativas en la conducción de los asuntos de un Estado"¹⁴.

Pero a todo ello, y retomando la médula de estas líneas, la interdependencia juega pues un papel omnipresente en las relaciones económicas y por ende, comerciales de los Estados.

En la actualidad se identifican claramente tres grandes focos de interdependencia: Norteamérica, Europa y la Cuenca del Pacífico, que por cierto se están expandiendo cada vez más. En las tres zonas se ha generado un mecanismo tal de vinculación que obliga a ceder algunos aspectos en lo que se refiere a la autonomía –no soberanía- de los Estados asociados con la finalidad de obtener mayores beneficios colectivos para la región y, finalmente, para los Estados partícipes a manera individual.

Esto lleva a considerar que el nuevo orden mundial toma a la interdependencia como algo ya natural, como un elemento esencial a la hora de relacionarse. Ello se debe a que un Estado no sólo se relaciona con otro Estado, también puede establecer lazos con un bloque entero de Estados, con empresas, con Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), etc.

¹³ Seara Vázquez, Modesto. *op cit.* Pág. 95.

¹⁴ Véase, Gil Villegas, Francisco. La soberanía de México ante el reto de la globalización y la interdependencia. En *Revista Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales. F.C.P.y S.-U.N.A.M. Abril-junio de 1994. No. 62

En razón de que la Globalización está inserta también en todo este debate, por sus grandes y omnipresentes alcances, lo menos que podemos hacer es definirla: La Globalización es la "difusión o implantación en diversos lugares del globo terráqueo de sistemas generadores de información, de productos parciales o totalmente elaborados, de servicios de diferente naturaleza y de intercambio de bienes"¹⁵.

Dadas las diversas connotaciones que puede llegar a tener el concepto de Globalización se considera conveniente mencionar otro concepto de la misma: "La Globalización es un proceso social en el que disminuyen los imperativos de la geografía sobre las construcciones sociales y culturales y en el que la gente se hace cada vez más consciente que tales restricciones están disminuyendo"¹⁶.

Ahora bien, a pesar del hecho de que exista interdependencia por parte de dos Estados, de una región completa, o sencillamente en un marco planetario no quiere decir que no hay conflictos entre las partes, simplemente lo que se hace es apostar por el éxito económico, social, comercial o financiero del bloque según sea el caso, y en esa misma medida tratar de redefinir los principales lineamientos de bienestar, de seguridad, de soberanía y de beneficios comerciales de los que participan de dicho intercambio.

Actualmente la vida internacional ha definido los patrones y tendencias que marcan el comportamiento hacia el exterior de los países que la conforman. Puntualizada por el fin de la Guerra Fría, esta nueva realidad está plagada por la creación de tratados comerciales, la creación de bloques económicos de poder, el

¹⁵ Arrollo Pichardo, Graciela. *Globalismo y totalidad: el poder tecnológico*. En *Revista Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales. F.C.P. y S.-U.N.A.M. Julio-septiembre de 1995. No. 67. pág. 25.

¹⁶ Citado por Héctor Cuadra de Malcom Waters, *Globalization*, London, U.K., Unwoold, Ltd 1994. En *Revista Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales. F.C.P. y S.-U.N.A.M. Julio-septiembre de 1996. No. 71. Pág. 108.

vencimiento de toda frontera propiciado por el avance acelerado de la tecnología y de las comunicaciones, etcétera, todo ello con el fin de alcanzar una realidad global".

Ante esa aseveración es fácil entender que hoy en día, al haber terminado la conflagración de la Guerra Fría, se ha dado fin a la amenaza de un conflicto bélico pero no ha dado fin a la contienda. Quizá ahora nos podamos encontrar con que la feroz batalla ya no se desarrollará en lo militar, sino comercialmente; es por ello que la interdependencia juega un papel importante, o aún más, clave en las relaciones comerciales internacionales actuales.

1.1.3 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIO INTERNACIONAL

El crecimiento económico es una de las cuestiones que llaman la atención en lo que concierne al comercio internacional. En sentido figurado, el comercio internacional debe ser, casi por antonomasia, el crecimiento económico mismo.

El comercio con otros países o bloques de países implica que exista y aún crezca el beneficio hacia el interior.

Un país con el paso del tiempo va incrementando el número de habitantes y, por ende su fuerza laboral igualmente aumenta, de tal suerte que cuenta con un mayor grueso de mano de obra.

Pero eso no implica necesariamente un mayor aprovechamiento productivo, ni un aumento del capital, ni mucho menos crecimiento económico.

Una condicionante valiosa –y juzga el autor, de capital importancia- para el crecimiento económico, si bien considerando un significativo incremento de la fuerza laboral, es la capacitación de esa mole operativa. Sin esta capacitación sencillamente el imaginado e incluso anhelado crecimiento económico es sencillamente sólo eso: un anhelo.

La capacitación de la fuerza laboral es la que coadyuva de manera trascendental en el incremento de la capacidad del país para producir bienes y servicios.

Además, si se aplica en el modelo de cierto país este criterio, puede emplearse una parte de sus recursos a la creación u obtención de bienes de capital (comunicaciones, transportes, edificios, maquinaria, etc.), que

incrementarán la efectividad de la elaboración, aumentarán la cantidad de producción, reducirán tiempos de manufactura y entrega, y entonces sí, y sólo entonces, el esfuerzo y la inversión podrán devenir un crecimiento económico real y fructífero para el país de que se trate.

No se pretende hacer un análisis tendencioso ni fantasioso por las líneas que anteceden este párrafo. Claro es que hay que considerar además que en el mundo real existen recursos que son no renovables como los fosilizados (petróleo) y los minerales, que después de su explotación pueden llegar a agotarse y que pueden privar de tal crecimiento a un país que depende estrictamente de ellos – argumento en contra-, pero también habrá que tomar en cuenta que un país puede encontrar nuevas alternativas o recursos nuevos por aprovechar, lo que proyectará nuevos descubrimientos o nuevas utilizaciones de los mismos a favor de su reencuentro económico preponderante de otrora –argumento a favor-.

A todo esto, hay que considerar que "los países subdesarrollados figuran tradicionalmente en el comercio internacional como proveedores de productos básicos, en general con muy escaso grado de elaboración o valor añadido, que obtienen con mano de obra a muy bajos niveles de retribución: petróleo, madera, minerales y metales (cobre, plomo, estaño, cinc, tungsteno, cromo, níquel, etc.) y productos agrícolas como, café, té, cacao, algodón, yute, cereales, carnes, etc"¹⁷; sin embargo en las siguientes líneas destacaremos que puede darse un crecimiento privilegiado por parte de estos países si se atiende a ciertas cuestiones que habremos de tocar enseguida.

El crecimiento económico es pues medible si se consideran aquellas dos variables ya mencionadas (fuerza laboral y bienes de producción), lo que se demuestra en análisis económicos donde la frontera de posibilidades de producción se incrementa cuando estas dos aumentan.

¹⁷ Tamames, Ramón. *Introducción a la economía internacional*. Ed. Alianza. Madrid. 1983. pág. 83.

Además, es claro que se han identificado los niveles educativos y las capacidades de la fuerza laboral en los distintos países como factores fundamentales que explican las diferencias de renta entre ellos. En el supuesto de que se adopte una política comercial abierta, un país en vías de desarrollo con una fuerza laboral bien formada y capacitada puede obtener ventajas, más fácilmente, de la tecnología producida por el resto del mundo.

En este sentido, la formación de científicos e ingenieros, altamente capacitados, es un factor importante para absorber la tecnología externa.

Del mismo modo, existe una alta correlación entre el crecimiento económico y los niveles educativos. Hay que considerar entonces que existe una relación de doble sentido entre la educación y el crecimiento. Por una parte, cuando un país invierte en educación, la productividad aumenta, con el consiguiente aumento de los salarios del personal cualificado, lo que influye sobre la tasa de crecimiento económico. Por otra parte, a medida que un país se desarrolla, puede dedicar más recursos a educación.

Ello da lugar a un ciclo de retroalimentación puro entre nivel de educación y productividad, que puede permitir a las economías pobres escapar de la trampa de la pobreza; no obstante, las políticas adoptadas por los gobiernos pueden influir grandemente sobre el equilibrio final que se alcance. Además, el acceso a la educación constituye un bien público. Es, por tanto, importante permitir que toda la población se beneficie de las inversiones en educación.

De igual forma es importante y necesario poner en práctica prioridades políticas en enseñanza primaria, secundaria, nivel medio superior y superior, que permitan a las economías absorber los recursos humanos disponibles. Por ejemplo, si los graduados no pueden encontrar trabajos adecuados a sus

cualificaciones, se produce un despilfarro de fuerza laboral capacitada, ya que estos conocimientos no suelen ser útiles en actividades productivas más tradicionales.

Igualmente, si la mano de obra cualificada no encuentra un medio económico que la apoye y le permita desarrollar completamente sus capacidades, puede producirse una fuga de cerebros. La inversión en enseñanza superior (incluida la enseñanza técnica) y el estímulo, por parte del gobierno, de las áreas donde estos países puedan desarrollar ventajas comparativas, podría reforzar su capacidad para recuperar la distancia económica y para progresar en el campo tecnológico.

Otra cuestión importante en el crecimiento económico derivado del comercio internacional es el papel que juegan las instituciones en el progreso y en la creación de riqueza.

Una economía puede conseguir un crecimiento a largo plazo, a través de un continuo progreso tecnológico. Paradójicamente, esta fuente de creación de riqueza es, a menudo, asequible a todos. Hoy en día, la tecnología se puede transferir a través de las fronteras más fácilmente que nunca. Los progresos en transportes, comunicaciones e informática (por ejemplo, Internet) han facilitado a los países más pobres el acceso a la economía mundial. Además, la existencia de mercados financieros a escala mundial ha hecho que la introducción y adopción de nuevas tecnologías sean más accesibles a los países en vías de desarrollo. Por tanto, para explicar el aumento de las diferencias entre países, han de tenerse en cuenta otros factores.

Dos de estos factores parecen ser la existencia de instituciones y el grado de evolución de las mismas. Las instituciones determinan ciertas formas de

actuación de los Estados y suelen desempeñar un papel importante en el desarrollo económico.

Además, la existencia de buenas infraestructuras estimula las inversiones de capital, la inversión extranjera en transferencia de tecnología, los incentivos para que los individuos acumulen conocimientos productivos y para que los empresarios creen nuevas empresas.

Las instituciones, las leyes, los reglamentos y las políticas gubernamentales son factores clave para apoyar la creación de riqueza. A este respecto, las políticas gubernamentales determinan, en gran medida, los niveles de inversión y productividad.

La reciente crisis en Asia Oriental (1999) es un buen ejemplo que demuestra que el crecimiento no se puede sostener basándose simplemente en importación y asimilación de tecnología, así como teniendo grandes tasas de ahorro e inversiones en capital físico y humano. Se necesitan también instituciones sólidas y estables, tales como las que proporcionan un eficiente sistema financiero y bancario.

1.1.4 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El proceso de integración económica es el conjunto de acciones que vistan aproximar o unificar las economías de los países miembros. Tal proceso es fruto de acuerdos internacionales que tienen por objetivo reducir o eliminar la cobranza de las restricciones arancelarias y no arancelarias que dificultan o impiden el comercio internacional. Ante ello, se presentan las principales fases del proceso de integración económica utilizados en el comercio internacional.

La teoría del comercio internacional presenta una clasificación, principalmente, en 5 grados de relación existentes entre los Estados miembros de un proceso de integración económica. Cada una de ellas sirve de soporte para la etapa posterior pero sin significar que los bloques u organizaciones internacionales que comparten esos diversos procesos se dispongan a alcanzar su fase máxima que es la Unión Económica y Monetaria (UEM).

A continuación se definen esas fases y se citan ejemplos de organizaciones que fueron fundadas con el objetivo de alcanzar determinados grados del proceso de integración:

1) Acuerdo Preferencial

La etapa más simple del proceso de integración económica es el Acuerdo Preferencial (AP). Éste se caracteriza simplemente por asegurar a los países participantes ciertas preferencias tarifarias, lo que significa que los derechos de importación cobrados entre sus Estados miembros son inferiores a los cobrados a terceros países.

Un ejemplo de asociación entre países que conformaron un AP fue la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), creada en la década de los sesenta¹⁸ y que procuró establecer una zona de preferencia tarifaria entre sus Estados miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

2) Área de Librecombio

La fase posterior a un AP es el Área de Librecombio (ALC). En esta fase son eliminadas las restricciones arancelarias y no arancelarias que recaen sobre el comercio de los países miembros. Pero la institución de una ALC no prohíbe que cada país miembro establezca diferentes niveles arancelarios o no arancelarios para las importaciones provenientes de terceros Estados.

Siendo así, se hace necesario establecer la distinción entre productos originarios del área y los importados de terceros Estados, condicionando la libre circulación de los productos a un régimen de origen. Los productos oriundos del área tienen tarifa cero, los productos externos están sujetos al cobro de derechos de importación.

En el MERCOSUR, por ejemplo, se considera que una mercancía es originaria de la región cuando ésta tiene por lo menos 60% de su valor agregado adicionado regionalmente.

Tres ejemplos de áreas de librecombio son: la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés), firmada en 1960 entre Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza¹⁹, y que preveía la

¹⁸ Que por cierto fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante la XIX Conferencia Extraordinaria de Ministros que tuvo verificativo el 27 de junio de 1980, debido a su escasa actividad integradora y estancamiento.

¹⁹ Actualmente la AELC está conformada por sólo 4 miembros: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

creación de una ALC circunscrita a los productos industrializados; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), firmado entre Canadá, Estados Unidos de América (EUA) y México; y la fase inicial del MERCOSUR, entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y que entró en vigor a finales de 1994.

3) Unión Aduanera

La tercera fase del proceso de integración económica es la institución de una Unión Aduanera (UA). La UA es una zona de librecambio dotada de un arancel externo común. Ella prevé no solamente la eliminación de las barreras arancelarias entre los países miembros sino también la creación de una tarifa o arancel externo común (AEC) sobre importaciones provenientes de los llamados terceros Estados, no siendo más necesario el establecimiento de un régimen de origen.

Así, los productos provenientes del exterior están sujetos a una misma imposición, sea cual fuere la frontera de la UA por la cual ingresen. Al paso que los productos originarios de la zona o considerados como tales, están dispensados de los pagos de los derechos de importación al cruzar las fronteras de los Estados miembros, se establece de este modo un margen de preferencia para los productos provenientes del mismo seno de la UA.

La UE formó una UA el 1 de julio de 1968, once años después de la firma del Tratado de Roma.

El 1 de enero de 1995, tras 3 años y medio de negociaciones, el MERCOSUR alcanzó la fase de una UA. Como en todo ejemplo de proceso integración económica el MERCOSUR presenta varias exenciones al arancel externo común, como por ejemplo:

- **Bienes de capital (máquinas y equipos):** fue establecido un porcentaje alícuota de 14%. A partir de 1995 Brasil empezó a disminuir su porcentaje proporcional para la importación de aquellos productos, que era de 20%, hasta poder llegar para el año 2001 al 14%.
- **Informática (ordenadores, impresoras, centrales telefónicas):** Brasil era el único país del MERCOSUR que cobraba porcentajes proporcionales (35%). Fue establecido también en este caso un porcentaje alícuota unificado de 16%, el cual deberá ser alcanzado por todos los países hacia 2006.

Otro ejemplo de UA fue la Zollverein, instalada en 1834 por Otto von Bismark creando las bases económicas para la unificación política alemana.

4) *Mercado Común*

El mercado común, la cuarta fase de un proceso de integración económica, fue la fase alcanzada hasta ahora solamente por la UE. Mientras la UA prevé solamente la libre circulación de mercancías en el interior de los Estado miembros, el mercado común presupone también la libre circulación de personas, servicios y capitales, las llamadas cuatro libertades fundamentales y la coordinación de la política macroeconómica.

La política macroeconómica de un país comprende:

La política cambiaria: tasa de cambio de la moneda nacional con relación al dólar o a un otro patrón de referencia externo. La coordinación de la política cambiaria implica que cada país acepte límites en tasas de cambio, de modo que se eviten desequilibrios comerciales.

No habiendo esa coordinación, un país podría en cualquier momento decretar una desvalorización de la moneda aumentando las exportaciones y reduciendo las importaciones, causando de ese modo un desequilibrio en la balanza comercial con relación a los otros países miembros. Si eso acontece los países miembros tendrían dos caminos a seguir:

- a) absorber las consecuencias de acuerdo con las distorsiones de las diferencias cambiarias;
- b) promover también desvalorizaciones competitivas.

La política monetaria: tasas de interés sobre la cantidad de la moneda que es emitida: un país con intereses más elevados puede atraer más capitales externos.

La política Fiscal: control de los recursos que serán recaudados y gastados por un Estado: un país que cobre menos impuestos incentiva a los productores nacionales en detrimento de los concurrentes de los países miembros.

La Comunidad Europea (CE) se tornó un mercado común y pasó a llamarse Unión Europea en 1993, con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, del cual se hablará más adelante con detalle.

5) *Unión Económica y Monetaria*

La más acabada fase de los procesos de integración económica es la UEM.

La UEM exige la unificación o al menos la armonización de las legislaciones nacionales que inciden directa o indirectamente en el sistema económico.

Requiere también de la coordinación, bajo la protección de una autoridad común, de las políticas económicas, financieras y monetarias de los Estados miembros.

La UEM significa la implantación de cambios fijos y convertibilidad obligatoria de las monedas nacionales con la intención de impedir que los Estados miembros modifiquen unilateralmente las condiciones de cambio alterando el valor de sus monedas.

La UEM presupone también la integración total de las economías de los países miembros determinando, a su vez, la unión política. Pero ello no implica necesariamente la creación de una moneda única, ya que esto representa solamente una probable culminación de aquel proceso.

La principal diferencia entre el mercado común y la UEM es que en el primer caso la política macroeconómica es coordinada y en el segundo caso unificada. En la UE existen límites para la valorización que cada país puede practicar en el cambio de su moneda.

La creación de una moneda única, en el caso de la UE, surge como consecuencia de la institución del mercado común en 1992, una vez que esa etapa del proceso de integración económica fue alcanzada, revela la abolición de todos los obstáculos que dificultan o impiden el comercio entre los Estados miembros, puesto que conlleva a inmiscuir a los diversos mercados nacionales en un mercado único, que es la condición necesaria para se pueda crear un mercado interior.

La fase de UEM fue alcanzada por la UE el 1 de enero de 1999 con la institución del Euro como moneda única.

1.1.5 POLÍTICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Antes de iniciar este rubro del trabajo es necesario definir un concepto que en adelante será de común uso, este es la Nomenclatura aduanera, que es la "clasificación metódica de las mercancías por categorías, concebida para seguir los movimientos comerciales en el exterior"²⁰.

En otras palabras, la nomenclatura es un sistema de clasificación de mercancías adoptado por todos los países y que posibilita el cobro de los derechos de importación, de los tributos pagos por el importador nacional al importar una mercancía. Todos los productos son clasificados de alguna manera en algún *Item* de la nomenclatura: de los minerales a los textiles, de los cereales a las computadoras, de los medicamentos a los autos, etc.

Ahora bien, ya se ha hablado —quizá hasta el tedio— de que el comercio maximiza la producción mundial y los beneficios para todos los países que toman parte de tal "festín", empero, la mayoría de los países imponen algún o varios tipos de restricciones al libre flujo de las actividades comerciales.

Debido a que estas restricciones se hacen de manera unilateral, se entiende que son políticas adoptadas por cada país, esto es, políticas de comercio internacional. Ya inmersos en este asunto, la más famosa de las restricciones en cuanto a comercio internacional se refiere es el *arancel*, que es un "impuesto o derecho de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera nacional"²¹.

²⁰ Osorio Arcila, Cristóbal. *Diccionario de Comercio Internacional*. Grupo Editorial Iberoamérica. México. 1995. pág 159.

²¹ Salvatore, Dominick. *op. cit.*, pág. 237.

Los aranceles.

En otro concepto, el *derecho de importación*, popularmente llamado *tarifa aduanera*, es el "impuesto que tiene por efecto proteger la economía nacional y proporcionar ingresos fiscales"²². Es el porcentaje de cobro asignado en una lista donde constan los derechos de importación a que corresponde cada bien o *ítem* de la nomenclatura o, sencillamente, significa el impuesto pagado por el importador nacional. A cada *ítem* de la nomenclatura corresponde un determinado derecho de importación, lo cual podrá ser calculado ya sea sobre una base *ad valorem* o como un valor fijo, también llamado derecho específico:

A saber, existen tres tipos de aranceles:

- *Aranceles específicos*. Es una *cantidad* fija que se adiciona a los bienes comercializados sin importar el precio de los mismos (por unidad física).
- *Aranceles ad valorem*. Es un *porcentaje* fijo que se añade a los bienes comercializados aplicado al precio del producto (igualmente por unidad física).
- *Aranceles compuestos*. Es una combinación de los dos tipos de aranceles anteriores.

Cuando un país "pequeño" (en cuanto a volumen y eficiencia de producción) impone aranceles a sus importaciones rara vez afecta al resto de su economía interna (pues su producción es limitada) o a los precios internacionales (por su condición de país pequeño). Sin embargo, cuando un país "grande" impone esta política comercial la situación cambia, pues aumenta el beneficio para el país involucrado en detrimento de la reducción considerable del volumen de importaciones.

²² Tamames, Ramón. *op. cit.* pág. 127.

Ello trae como consecuencia que si el país eleva demasiado sus aranceles generará serias dificultades a sus socios comerciales pues las condiciones de intercambio serán negativas, lo que creará un efecto "espejo" por parte de sus clientes que impondrán igualmente aranceles a sus bienes de importación (lo que en economía se conoce como retaliación).

Además, en muchas ocasiones el país exportador se ve obligado a pagar los aranceles del país importador por razones de cercanía geográfica o de conveniencia económica pues quizá no pueda colocar su producto en otro mercado.

El problema es que bajo esta situación imperante las condiciones generales de comercio comienzan a volverse negativas e inclusive este fenómeno se puede dar en escalada; de ser así, el entorno se puede volver bastante inestable y generarse un proceso donde todos los países desaprovechen y pierdan las ventajas que el libre comercio les puede proporcionar.

Ante tal circunstancia, casi siempre se determina un *arancel óptimo* para equilibrar ese efecto negativo del decremento de volumen de bienes de importación *versus* el beneficio del aumento de las ganancias arancelarias; de este modo se equilibra el desarrollo de las relaciones comerciales. Los aranceles son actualmente la barrera más común al comercio exterior practicada por casi todos los países.

Otras políticas frecuentes en materia de comercio internacional son los obstáculos no arancelarios:

Éstos son otras barreras que limitan el intercambio comercial, como las regulaciones de los gobiernos para prohibir o limitar la importación de

determinadas mercancías (maquinaria, vegetales, semillas, etc.) provenientes de algún o algunos países. Profundicemos al respecto.

Las restricciones no arancelarias surgen como medio de protección de la industria local o nacional frente a productos de otros países, pero también como respuesta a la existencia de subsidios a las exportaciones, estrategias *dumping* y a las acciones de cárteles internacionales.

Así pues tenemos como principales restricciones o *barreras no arancelarias* (BNA):

Las salvaguardas.

Las salvaguardas, también llamadas "cláusulas de escape", según el artículo 45 de la Ley de Comercio Exterior son aquellas disposiciones que "regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales"²³. Este tipo de barreras se utiliza también en varios países.

Por lo general las salvaguardas se aplican cuando se ha constatado de manera evidente que la cantidad de importaciones de una cierta mercancía ha llagado a tal cantidad que pone en peligro o amenaza a la producción nacional.

Hay que agregar que esta disposición no puede aplicarse a las prácticas desleales de comercio del *dumping* ni a las de las subvenciones o subsidios, ya que existen mecanismos específicos para ellas que además, son selectivos, en otras palabras, sólo se les aplica a los infractores, a diferencia de las salvaguardas que se asignan a todos los productores de la mercancía referida.

²³ *Ley de Comercio Exterior*. SECOFI. México, 1998. Art. 45.

Las cuotas.

Esta es la más importante de todas las barreras no arancelarias. La cuota no es más que una restricción *cuantitativa* en cuanto a la cantidad que se puede importar de un mismo bien. Esta forma de restricción fue, por razones obvias²⁴, muy común al final de la Segunda Guerra Mundial (SGM) en Europa, y hoy en día es típica en la protección de productos sobre todo agrícolas; aunque también por razones de balanza de pagos.

Dentro las cuotas podemos distinguir múltiples variaciones; de entre ellas, podemos destacar las siguientes:

- *Cuotas aduanales.* Son aquellas que aumentan los impuestos a medida que se importan mayores cantidades de artículos hasta llegar al límite de la cuota.
- *Cuotas asignadas.* Son las cuotas individuales adjudicadas a países específicos.
- *Cuotas globales.* Son las que son aplicadas a todos los países de manera general.
- *Cuotas bilaterales.* Estas son asignadas en los arreglos recíprocos entre dos países para limitar de algún modo el comercio.
- *Cuotas de mezcla.* Las de mezcla son límites a la importación que dependen de la relación de artículos específicos con la producción nacional de los mismos.
- *Licencias de importación.* Son cuotas individuales para empresas o compañías específicas.

²⁴ Por razones obvias el autor se refiere a que después de la SGM se dio la necesidad de echar mano de cuantas estrategias de ingreso económico se pudiera por parte de la mayoría de los países europeos (entre ellas las cuotas) para fomentar la reconstrucción de la infraestructura de producción, el aumento del empleo y la recuperación económica nacional ante la crisis de la guerra.

Las restricciones voluntarias a las exportaciones (RVE).

También son comunes actualmente y se utilizan, al igual que las cuotas, en lugar de los aranceles o sumadas a éstos, algunos de los principales países, entre algunos otros industrializados, que utilizan con frecuencia estas prácticas son EUA, Canadá y Alemania.

Las RVE se aplican cuando un país A induce a un país B a reducir sus exportaciones de uno o ciertos bienes de manera "voluntaria", bajo la amenaza de aplicar más y mayores restricciones comerciales. Las RVE son conocidas también por el nombre de "disposiciones repentinas de mercados" y son concebidas como un desorden del mercado.

Cuando las RVE son concebidas tienen el mismo efecto que las cuotas, la diferencia consiste en que esta veda de exportación es administrada totalmente por el país exportador. A esto se le suma que el país que acepta la RVE obtiene ganancias de tipo monopólico.

En cuanto a efectividad comercial las RVE resultan menos efectivas por el desagrado obvio y justificado de la limitación a las exportaciones de un país ante la amenaza del otro, casi siempre tales políticas son arrojadas como resultado después de haberse efectuado alguna consulta entre ambos países involucrados.

Normas técnicas.

Son utilizadas para corroborar y certificar las características y propiedades técnicas con que un determinado producto debe contar para ingresar a un mercado específico²⁵. En México particularmente, tenemos las Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) y las Normas Mexicanas (NMX's) que establecen, entre otras

²⁵ Véase, *Guía básica del exportador*. BANCOMEXT. 5ª. Edición. México. 1997. págs. 61 a 70.

cosas: características y especificaciones de los productos y procesos, especificaciones de materias primas, de servicios, condiciones de salud, seguridad, abreviaturas, nomenclaturas, símbolos, información comercial, sanitaria, ecológica así como de manejo, transporte y confinamiento de los productos. La diferencia entre las NOM's y las NMX's consiste en el carácter obligatorio de las primeras²⁶.

Estas restricciones permiten garantizar a los consumidores que el producto cuenta con las condiciones mínimas de calidad, seguridad, higiene, limpieza, etc. Entre las normas técnicas más comunes hallamos:

- Regulaciones sanitarias,
- Regulaciones fitosanitarias,
- Normas de calidad,
- Normas de seguridad,
- Requisitos de empaque,
- Requisitos de etiquetado,
- Regulaciones de toxicidad,
- Marca del país de origen,
- Regulaciones ecológicas,
- Otras (determinadas de acuerdo con el mercado al que se desee ingresar).

La condición importante de estas normas técnicas es pues, que si bien ayuda a dar cierta veracidad o confianza a los consumidores finales acerca de una determinada y específica característica de un producto específico, también pueden considerarse tan sólo una forma de disfrazar una BNA.

²⁶ Véase, *Ley General de Metrología y Normalización*. SECOFI. México. 1994. Arts. 40 al 51-B.

Derechos compensatorios.

Estos pagos de derechos se aplican a artículos en los que se ha constatado que algún punto de su manufactura está subvencionado, ya sea por alguna compañía que tiene algún interés en su comercialización, por el mismo gobierno del Estado exportador o por alguna otra instancia.

Los subsidios o subvenciones pueden ser concesiones de rebajas en impuestos, pagos francos en dinero o cesión de recursos de algún tipo al o los exportadores potenciales del país para estimular las exportaciones del mismo.

Los subsidios dañan seriamente las industrias productivas del país importador, ya que la subvención permite al exportador determinar un precio final de producto más bajo que el de la producción local del país importador, por lo que se hace más atractivo para los consumidores finales que terminan desdeñando los productos nacionales.

Los subsidios a las exportaciones son considerados un tipo de *dumping*, y dado que varios países los practican ya sea de manera disfrazada o abierta los derechos compensatorios son comúnmente utilizados a discreción del país afectado.

Derechos anti-dumping.

Los derechos *anti-dumping* tienen características muy similares a los derechos compensatorios, pues su función es, precisamente, compensar el margen de diferencia generado por la forma de comercio desleal llamada *dumping*.

Ahora bien, el *dumping* es el "término técnico utilizado en el Comercio Internacional para significar la venta de un producto en moneda extranjera a precios más bajos de aquellos a que el mismo producto se vende para el consumo doméstico en el país que lo produce²⁷".

Expresándolo de otro modo, El *dumping* es una forma de ganarle el mercado a los productos locales por parte de los productos extranjeros introduciéndolos a costos más bajos para hacer atractiva su adquisición postrando la industria nacional.

El *dumping* puede tener diversas formas y tipos, en cuanto a los especímenes más clásicos podemos hallar:

Dumping persistente. También llamado discriminación de precios internacionales, es la tendencia *continua* de un monopolio doméstico a maximizar las ganancias totales mediante la venta del bien a precios más bajos en el mercado doméstico que internacionalmente (de este modo evita enfrentarse a la competencia de productores extranjeros).

Dumping predatorio. Es la venta *temporal* de un bien a costos inferiores o al menos a precios inferiores en el exterior con el fin de sacar del mercado a los competidores extranjeros, después de lo cual los precios se elevan con el fin de sacar mayor provecho en el recién adquirido mercado del monopolio en el exterior.

Dumping esporádico. Es la venta *ocasional* de un bien a costos inferiores o al menos a precios inferiores en el exterior que en el interior, con el fin de descargar un exceso de oferta temporal imprevisto del bien sin tener que reducir los precios domésticos²⁸.

²⁷ Osorio Arcila, Cristóbal. *op. cit.* pág 82.

²⁸ Salvatore, Dominick. *op. cit.*, pág. 285-286.

Dumping de divisas. Este se da cuando, para mejorar la posición de competencia de un producto de exportación, se emplea un tipo de cambio más ventajoso, lo cual da como resultado la reducción anormal de los precios en divisas extranjeras²⁹.

El *dumping* es un problema muy delicado ya que casi todos los países, de una u otra manera lo practican en algún momento, lo que conlleva a que los productores nacionales constantemente estén exigiendo mecanismos de defensa ante esas letales prácticas.

Además, resulta extremadamente difícil determinar qué tipo de *dumping* es el que se está utilizando en contra del país victimado. Ello mismo pone igualmente en la mesa de debate discusiones acerca de si tal o cual país está aplicando esta política o no, lo que es causal de serios altercados comerciales no sólo de carácter bilateral sino hasta regional a la hora de tratar de demostrar que es cierta o no la acusación. Obvio es comentar que si la acusación resulta ser cierta, los conflictos se proyectan a grandes dimensiones.

²⁹ Cristóbal Osorio Arcila, *op. cit.*

1.2 CONCLUSIONES PRELIMINARES.

Evidentemente, el comercio internacional abre nuevas y más grandes oportunidades con su condición global, en comparación con los mercados locales e incluso regionales.

Por ello, es importante ser parte de ese esquema de intercambio en la medida de lo posible y con el mayor número de clientes que se pueda. Eso asegura variedad de productos, competencia por el precio, competitividad en la calidad, en el transporte de los mismos, mejoras tecnológicas, eficientización de los sistemas productivos, en fin.

Pero todo ello debe incluirse en un marco regulatorio que ordene, reglamente y en su caso, sancione; es decir, que exponga claramente las reglas del juego comercial internacional.

Sin ellas sencillamente no podría llegar a buen fin el proceso de intercambio comercial, y mucho menos podría suponerse un verdadero crecimiento económico de la mano del mismo. Con ello, un sistema congruente es básico para la formalización de oportunidades de negociación. Es en ese sentido, que las ventajas comparativas que derivan de la LVC pueden dar pauta para mejorar e impulsar nuestros productos fuera del territorio mexicano; sin embargo hay que decirlo claramente: La LVC no resuelve nuestra problemática de la poco eficiente planta productiva, tampoco creará por sí sola un equilibrio de nuestra negativa balanza comercial y mucho menos funcionará de manera perfecta como en los ejemplos citados al inicio del trabajo, ya que la economía perfecta, por definición, no existe.

Empero, un comercio basado en la LVC y apegado a una inteligente estrategia política de negociación y de cooperación tanto con el socio comercial externo como con los productores nacionales puede ser la llave de un nuevo y fructífero espacio comercial para nosotros que atraiga la inversión necesaria para un progreso nacional más viable.

Pero un factor importante para que pueda alcanzarse el éxito deseado, sobre todo al negociar con un ente tan importante como la UE es la formación de científicos e ingenieros, altamente capacitados, lo que denota ser un elemento importante para absorber la tecnología externa.

Una economía puede conseguir un crecimiento a largo plazo, a través de un continuo progreso tecnológico. Paradójicamente, esta fuente de creación de riqueza es, a menudo, asequible a todos. Hoy en día, la tecnología se puede transferir a través de las fronteras más fácilmente que nunca. Los progresos en transportes, comunicaciones e informática (por ejemplo, Internet) han facilitado a los países más pobres el acceso a la economía mundial. Además, la existencia de mercados financieros a escala mundial ha hecho que la introducción y adopción de nuevas tecnologías sean más accesibles a los países en vías de desarrollo. Por tanto, para explicar el aumento de las diferencias entre países, han de tenerse en cuenta el día de hoy factores diferentes a éste.

Si bien, dentro de la integración económica, la UEM que ha presentado la UE ha sido verdaderamente sorprendente, más que sorprendernos es oportuno decir que debemos observar la línea que han seguido los pueblos conformantes de la misma para su consolidación no sólo como bloque sino como entidades autónomas.

Es importante también destacar que los procesos de integración económica hoy en día juegan un papel protagónico en las relaciones comerciales

internacionales, es por ello que para poder comerciar con ellos primeramente hay que entender su funcionamiento y los regímenes comerciales y aduaneros que en ellos oscilan en aras de deducir importantes estrategias, primero de negociación diplomática para la gestión de tratados y más tarde estrategias de comercialización, exportación, inversión, etc.

Asimismo, no debemos perder de vista que los aranceles, las salvaguardas y las cuotas ya no serán vistas tan a menudo, o mejor dicho, con una frecuencia gradualmente menor, lo que implica que nuestra competitividad deberá mejorar, por no decir ponerse a la par de las empresas europeas. Igualmente y sobre el mismo punto, las NOM's jugarán un papel clave a la hora de conseguir clientes en el viejo continente, ya que, hay que decirlo, los europeos no son consumidores empedernidos, pero sí muy exigentes cuando adquieren sus productos.

Y la idea de la eficientización de la producción es ésta justamente, que los bienes, servicios y capitales, cubran la demanda interna de una manera eficazmente satisfactoria, de manera que, empleando la LVC se enfoquen los esfuerzos para producir aquel bien o proporcionar tal servicio que sea asequible y redituable en términos de producción en orden de hacerlo competitivo ante un producto que cuesta más recursos, inversión o mano de obra.

La relación fuerza laboral-bienes de producción es un binomio inseparable si de crecimiento económico se habla; la fuerza laboral, para poder producir eficientemente necesita estar capacitada, y esta capacitación debe darse en todas direcciones y a todas las profesiones y especialidades técnicas, sin lo cual, la transferencia de tecnología y la inversión se estiman como un despilfarro.

Finalmente, otra cuestión que se revela de capital importancia para que el crecimiento económico derivado del comercio internacional sea sostenido, y aun real, es el papel que juegan las instituciones en el progreso y en la creación de

riqueza, sin ellas éstos dos últimos conceptos, sencillamente no pueden perdurar y mucho menos prosperar.

Hay otra forma de propiedad que está adquiriendo una importancia no menor a la propiedad de la tierra: la posesión del conocimiento (know how), la tecnología y las habilidades. La riqueza de las naciones industrializadas se basa más en esto que en la posesión de recursos naturales.

Papa Juan Pablo II, *Centesimus Annus*

2. EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA Y DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO DE LA DÉCADA DE LOS SETENTA AL 2000.

México como cualquier otro país inserto en la sociedad internacional, ha tenido que interactuar con el exterior de manera fatal y necesaria, y al conformarse ciertas líneas de acción para con la periferia en un momento determinado, en orden de atender a la consecución de sus metas y a la satisfacción de sus demandas, algún tiempo después éstas líneas ya no son funcionales o útiles, por lo que requieren de reformas, de cambios, de transición, es decir, de evolución.

Por supuesto, estos cambios deben aplicarse a todas las esferas que se involucran en su interactuar, y esto, claro está, incluye a las políticas comerciales que habrán de definir el comercio exterior de México.

Pero, ¿qué es la política comercial externa?, en atención al concepto de Dominick Salvatore las "restricciones al libre flujo de la actividad comercial en el ámbito internacional" en la medida en que "estas restricciones y regulaciones conciernen al comercio de un país"³⁰ conforman la política comercial externa del mismo.

Considerando un concepto aún más específico, podemos decir que "por política comercial externa, se entiende el conjunto de medidas de carácter fiscal y

³⁰ Salvatore, Dominick, *op cit.* pág. 237.

administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios³¹.

Quizá un concepto aún más claro puede ser el que sugiere que "todo país utiliza diferentes medidas para regular, alentar o desalentar a las importaciones y exportaciones, de acuerdo con la estrategia económica que está siguiendo. Dentro de dichas medidas se encuentran diferentes mecanismos, algunos arancelarios (impuestos), algunos documentales y otros monetarios"³².

En el capítulo anterior se han mencionado ya varios elementos de las políticas comerciales internacionales como los aranceles, las cuotas, etc. Ahora se deberá apreciar cómo se conjugan todas ellas para la forja de los lineamientos particulares de la política comercial externa de México y de la UE con sus respectivas transiciones históricas al paso del tiempo.

En las políticas y estrategias de desarrollo se pone especial interés en la inversión y la creación de una amplia gama de actividades a fin de liberar el potencial que hombres y mujeres poseen, a fin de que aumenten sus conocimientos y habilidades, contribuyan a la cohesión social y doten de un dinamismo económico multiplicador a todos los aspectos de la vida nacional y de la cultura social.

La inversión es fundamental para crear competitividad. En este sentido, la que se realiza en los campos educativo y laboral debe permitir vincular las necesidades de la empresa con el sistema educativo nacional.

³¹ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*. Ed. Nuestro tiempo. 5ª. Edición. México. 1993. pág. 139.

³² Reyes Díaz-Leal, Eduardo. *Aduanas. Operación en México*. Editado por Universidad en Asuntos Internacionales. México. 1994. pág. 19.

El comercio internacional abierto se considera también como una de las claves de todo crecimiento sostenido, porque las políticas de apertura económica fomentan una mayor eficiencia en la asignación de recursos; además, permiten que mercancías, servicios e insumos productivos fluyan a través de las fronteras e impulsen las inversiones para el desarrollo de métodos competitivos de producción. La liberalización del comercio es fundamental para inducir la estabilidad macroeconómica y consolidar la eficiencia microeconómica.

Desde la década pasada la liberalización comercial ha marcado de manera clara la política económica en casi todo el mundo. Prácticamente todos los gobiernos han tomado medidas para ampliar el papel de la empresa privada en la actividad económica.

Entre los beneficios de la mayor apertura están la mejora de la capacidad de innovación y el aumento de la productividad de las empresas nacionales debido al incremento de la competencia con el exterior. El consumidor también gana al poder elegir entre una mayor variedad de mercancías y servicios a precios menores.

La apertura de las economías a la competencia supone también que están en mejores condiciones para encarar los choques externos desfavorables y menos tentadas para buscar intereses que conduzcan al despilfarro de recursos.

"Al mismo tiempo, la mayor movilidad de los factores de producción - especialmente el capital y, con él, la tecnología- puede ayudar a un país a vencer los peligros de verse atrapado por una ventaja competitiva estática y a realizar cambios continuos en su dotación de recursos a fin de desarrollar una ventaja competitiva dinámica, mantener el crecimiento económico y las ganancias de la

productividad³³. Una mayor liberalización comercial genera además una mayor vinculación económica entre países para ampliar sus mercados de exportación.

Por su parte, podemos ver que las ventajas competitivas nacionales se crean y se mantienen mediante un proceso muy localizado: las diferencias de cada país en materia de infraestructura, estructuras económicas y políticas, valores, educación y cultura, instituciones e historias, todo ello contribuye al éxito competitivo. Por ejemplo, la mayor competencia entre naciones se centra en las áreas de la educación y el *know-how*³⁴.

Es deber del Estado impulsar la infraestructura integral necesaria para que México alcance mayores niveles de competitividad de la mano del *Know-how*.

Tomando en cuenta todas las consideraciones anteriores y algunas otras que ya se han descrito en su momento, los objetivos de la política comercial pueden ser, en términos generales, de dos tipos³⁵, uno proteccionista y otro libremercista, donde cada término denota una relación diametralmente opuesta. Resumamos recordando el capítulo anterior atendiendo al siguiente cuadro:

³³ UNCTAD. *Informe del Secretario General de la UNCTAD al IX Período de Sesiones de la Conferencia*. Naciones Unidas. Ginebra. Marzo de 1996. pág. 16.

³⁴ El *know-how* es un sistema en virtud del cual se propone la asimilación vía la capacitación y/o la captación de productos de avanzada tecnología para la modificación de viejos sistemas en orden de eficientar la producción de un país o incluso de una región. Asimismo, en el ámbito doméstico denota una iniciativa gubernamental para el apoyo y capacitación en materia de legislación y estrategias empresariales a pequeños negocios para iniciarse en un determinado mercado. Esta práctica es típica en EUA y está apoyada por diversos colegios y universidades coordinados a su vez por el *Small Business Development Center*.

³⁵ Pues un poco más adelante veremos que se da una combinación de algunos elementos característicos de estas dos políticas en la actualidad, donde el Estado participa activamente en el diseño de los lineamientos y condiciones de intercambio a pesar de que la política comercial tenga rasgos libremercistas.

CUADRO 1.

Comparación entre el Proteccionismo y el Libremercado

PROTECCIONISMO	LIBRECAMBISMO
La riqueza de una nación es la acumulación de los metales preciosos (oro y plata).	La riqueza de una nación consiste en el trabajo y la producción.
Aumento a las exportaciones y reducción casi total de las importaciones (para mantener la balanza comercial siempre favorable).	Economía completamente abierta y fomento al ingreso de mercancías provenientes del exterior.
Amplia intervención estatal en lo económico y un Estado sumamente poderoso.	Nula intervención del Estado en cuestiones económicas y comerciales.
Economía cerrada: rígidas trabas al ingreso de mercancías provenientes del exterior o hasta prohibición de las mismas, basándose en la autosuficiencia.	Libertad económica en todos los rubros y un amplio y dinámico intercambio de productos.

Si bien, a pesar de que tanto el proteccionismo como el libremercado son posturas teóricas de los siglos XVI-XVII y XVIII, respectivamente, en la actualidad no han perdido vigencia, tan sólo se han adaptado al orden económico mundial y a las condiciones de necesidad que imperan en un determinado tiempo al paso de los años.

Pero con todo y ello, el segundo caso es el más usual en lo que a política comercial reciente se refiere, pues las condiciones de libre mercado son las más evidentes hoy en día.

Para efectos del presente estudio se ha considerado, como está expresado en el índice del mismo, un capítulo segundo articulado en dos aspectos fundamentales, por un lado, la evolución de la política comercial internacional de México, para situar a nuestro país en su justa dimensión actual ante los objetivos observados por su gobierno en materia comercial y con sus respectivos impactos, tanto por las decisiones adoptadas hacia el interior como por la interacción externa con la que se roza; por la otra, el desarrollo que ha tenido la UE en su proceso de

integración política y social en el marco del consenso que ha llevado a la firma de los Tratados que han dado a luz este colosal ejemplo de unificación.

Si bien no se menoscaba el desarrollo comercial que los países que integran a ésta última, el proceso de integración ha mantenido, por así decirlo, más ocupados a los gobiernos europeos en las tres décadas pasadas en pos de lograr los objetivos primarios de Unión, entre ellos, el afianzar su desenvolvimiento comercial hacia el interior, para más tarde poder salir a la competencia internacional con una política comercial como bloque mucho más sólida y que hoy en día figura como un poderoso "Hércules" no solo económicamente rico y comercialmente competitivo, sino apuntalado como un único ente en muchos otros aspectos de particular importancia, entre otros, sociales, jurídicos, en materia de seguridad, democráticos, etc, que lo hacen erigirse como el bloque más acabado del planeta.

Ahora, con todo este *background*, veremos de manera más detenida la evolución de las políticas comerciales en importantes fases de estos últimos treinta años por parte de México y el proceso de integración de la UE. Comenzaremos nuestro análisis en esta última.

2.1 TRANSICIONES EN LAS POLÍTICAS DE INTEGRACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA A TRAVÉS DE LOS AÑOS: DEL ACTA ÚNICA AL TRATADO DE NIZA.

Para empezar, es importante y conveniente hacer un breve esbozo de los antecedentes de las políticas comerciales actuales y trascendencia de los mismos hacia la UE previos a la aparición del Acta Única Europea (AUE).

La UE hoy en día no es un proceso acabado ni un producto o fase final, la UE es un proceso del que incluso hoy no podemos vislumbrar un desenlace o un límite. Asimismo, aun cuando la UE tiene antecedentes claros o notoriamente identificables como el Tratado de Roma o el Tratado de Maastricht, en ellos tampoco se encuentra la génesis del proceso de integración económico y político europeo. Del mismo modo, podemos ver que al paso de los años, muchos son los advenimientos que han tenido incidencia, directa o indirecta en la UE, pero uno de los más importantes y que podemos considerar como el detonador del movimiento europeísta es el flagelo de la SGM.

La SGM por muchas razones tuvo una incidencia importante, entre otras razones, son dignas de destacar las siguientes:

- La mayor parte de las acciones bélicas y por ende de destrucción fueron sufridas en el continente europeo;
- Las industrias y los factores y bienes de producción quedaron devastados;
- Los nacionalismos quedaron fuertemente exacerbados;
- Generación de fuertes sentimientos de frustración, recelo, resentimiento y rencor que daba como resultado el desprecio al orden social;
- El efecto económico de crisis de las economías europeas participantes directa o indirectamente involucradas en el conflicto;

- Los cambios de regímenes de ciertos países al haber alcanzado el armisticio;
- Los cambios geográficos que sufrió el continente;
- La evidente fase de descolonización en África y Asia; y,
- El derrumbe mercantil y financiero de las economías enfrascadas en la guerra.

Todo ello, demandaba que Europa repensara un nuevo orden para no volver a vivir el terror de la guerra, y aun más, para involucrar a los gobiernos europeos en la recuperación económica de la posguerra e instar una integración y una convivencia más rubicunda y sinérgica.

El primer paso era económico, pues debían fortalecerse las hasta entonces lisiadas economías, prueba evidente de ello fue la ayuda proporcionada por el *Plan Marshall*. Pero Europa debía crecer también de adentro hacia fuera, no sólo al amparo de EUA. Por todas estas razones, personajes como Monnet, Spaak, Beyen y Schuman, entre otros, aportaron sus esfuerzos entendiendo la ayuda de EUA justamente como eso: una ayuda.

Inclusive, es posible constatarlo con las palabras del propio Monnet al referirse a la contribución del plan Marshall: "...este apoyo ha sido el más grande valor en la acción que nos ha conducido al punto a que hemos llegado en la unificación de Europa. Por primera vez en la Historia, el país más poderoso del mundo ha ayudado a otros a unirse en lugar de seguir la vieja máxima de *divide y vencerás*"³⁶.

De este modo es posible observar cómo la primera condición que había de buscarse para la vislumbrar una viabilidad del desarrollo integrador europeo era la económica.

³⁶ Monnet, Jean. *Europe-Amérique, relations de partenaires nécessaires à la paix*. Laussana. 1963. pág. 10.

De ahí que en 1943 y 1944 tuvieran lugar las Convenciones monetaria y financiera, respectivamente entre la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa (UEBL) y Holanda para formar la posterior UA del BENELUX³⁷.

El BENELUX consideró cuatro etapas para alcanzar los objetivos planteados. La primera comprendió la conformación de una UA de los tres países mediante la adopción de un AEC frente a terceros países; la segunda consistía en la supresión progresiva de las restricciones cuantitativas y del control de cambios, aunque con ciertas cláusulas para la agricultura; la tercera involucraba la libertad de circulación de factores de producción (capital y trabajo) mediante la armonización de los sistemas fiscales de los miembros; y la última, entrañaba la unión económica, que implicaba la libertad absoluta en la circulación de personas, bienes y servicios.

Pero para que todo ello llegara a feliz fin, el BENELUX creó ciertas instituciones simples y de carácter estrictamente técnico, como un Consejo, un Comité de Ministros, un Comité Interparlamentario y un Colegio Arbitral, colectividades todas ellas que no tuvieron una connotación supranacional y formadas con la finalidad de desarrollar una política intergubernamental para el mejor funcionamiento de la Unión.

Más tarde, el BENELUX comenzó a atender sus compromisos económicos internacionales como un solo ente, y de este modo responde al llamado por parte de Robert Schuman (entonces Ministro de asuntos exteriores de Francia) del 9 de mayo de 1950 para edificar una organización económica para colocar la producción franco-alemana del carbón y del acero bajo una potestad única, llamamiento en el que también se interesaron la misma Alemania e Italia. Esta

³⁷ Denominación adjudicada en virtud de las iniciales en inglés de los países miembros (Belgium, Netherlands y Luxembourg).

iniciativa habría de formar lo que más tarde llevaría por nombre Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA).

Las negociaciones dieron como resultado la firma del Tratado el 19 de marzo de 1951 en la capital francesa³⁸, que establecía un mercado común para todos los productos del sector siderúrgico y del relativo al carbón.

La CECA "resulta de importancia porque estableció las bases de la institucionalidad de la UE, al crear en el marco relativo al carbón y el acero, una Alta Autoridad, un Consejo de Ministros, una Asamblea Parlamentaria, un Tribunal de Justicia y un Comité Consultivo"³⁹, además tuvo buenos augurios desde el inicio debido a que varios factores coadyuvaron en su fecundación, entre otras cosas, la reciente creación el 16 de abril de 1948 de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE)⁴⁰ donde los comités del carbón y del acero fueron de los primeros en instaurarse.

Las acciones fueron dirigidas a tratar de armonizar los aranceles externos con la idea de crear una UA y aunque no se logró en el tiempo pensado se lograron interesantes avances al respecto, sin embargo, al haberse considerado solamente unos pocos productos para la conformación de la CECA difícilmente podemos considerar esta Comunidad como una UA en sentido estricto.

El impacto de la CECA incluyó, entre otras cosas un importante desarrollo de la industria del acero y del carbón principalmente mediante créditos y préstamos, se fomentó el empleo y al principio, al menos, mostró resultados notables por su alta y calificada producción, resultados que repercutieron tanto en el comercio dentro de la Comunidad, como en el externo.

³⁸ De ahí que a este Tratado se le conozca como Tratado de París.

³⁹ Domínguez Rivera, Roberto. *Cooperación e integración en la organización regional europea*. Serie: "Cuadernos de Estudios regionales". UNAM. FCPyS. México. 2000. pág. 39.

⁴⁰ Que fue sustituida el 30 de septiembre de 1961 por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Además, esta comunidad constituyó un esquema por primera vez sustancialmente diferente desde la SGM en lo que se refiere a la percepción teórica de la unificación de Estados, así, "la CECA es sin lugar a dudas el arranque del debate contemporáneo de las teorías de la integración regional en Europa"⁴¹.

Pero como todo gran proyecto, la CECA tuvo serios contratiempos (por no llamarle fallas, puesto que algunos de estos puntos si bien no podían haberse evitado, se pudieron haber previsto para minimizar sus efectos negativos hacia la Comunidad), entre otros, podemos mencionar que vivió épocas de sobreproducción de los sectores involucrados, afrontó crisis como la de 1958 por la demanda y mejor aprovechamiento de bienes sustitutivos (principalmente los hidrocarburos), tuvo incapacidad por parte de la Alta Autoridad Común para establecer reglamentación del transporte, hecho que dio cabida a diversas prácticas discriminatorias, además de conflictos varios con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC; o GATT, por sus siglas en inglés⁴²) por ir en contra del artículo 1º de este organismo, es decir, de la *cláusula de la nación más favorecida*⁴³ (NMF).

Hoy, a cinco décadas de formada la CECA podemos ver que no fue un fin en sí misma, sino un paso por así llamarlo, técnico, hacia algo más grande y más ambicioso: la Comunidad Económica Europea (CEE).

⁴¹ Chanona Burguete, Alejandro. "El debate contemporáneo de las teorías de la integración regional". En: *Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales*. Chanona Burguete, Alejandro y Domínguez Rivera, Roberto (coordinadores). Edit. U.N.A.M.-Plaza y Valdés. 2000. Pág. 164.

⁴² General Agreement on Tariffs and Trade, que con el fin de la Ronda Uruguay fue sustituido por la actual Organización Mundial de Comercio (OMC) desde el 1 de enero de 1995.

⁴³ Fórmula internacionalmente admitida en virtud de la cual se establece un compromiso de reconocimiento mutuo entre las partes contratantes para establecer las mejores condiciones y ventajas que se hayan concedido a terceros países.

La CEE, tomando como ejemplo la experiencia de la CECA, partió del análisis de que "el problema básico de las integraciones consiste en que si los poderes de la Comunidad se limitan al sector integrado, los Estados miembros retienen no solo sus facultades sobre los restantes sectores económicos, sino también sus poderes en terrenos tan importantes como el monetario y el fiscal. Y no cabe duda de que con el manejo de los impuestos o de la oferta monetaria es perfectamente posible influir sobre los precios, por lo menos con igual intensidad que con las medidas directas de intervención estatal de carácter unilateral en un sector"⁴⁴.

Luego entonces, considerado lo anterior, el 2 de junio de 1955 es llevada a cabo la Conferencia de Mesina con el antecedente del Plan Beyen y el memorándum del BENELUX⁴⁵, para tratar de pulir un tanto las asperezas que había tenido la CECA a lo largo de su desempeño. El informe que surgió de la Conferencia de Mesina recibió el apelativo de Informe Spaak, mismo que sirvió para un instrumento jurídico de capital importancia para la formación de la hoy UE, esto es, el Tratado de Roma.

De tal suerte, se signan el 25 de marzo de 1957 en Roma los Tratados constitutivos de la CEE y de la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEE) - mejor conocida como EURATOM-. A este instrumento jurídico signado por los miembros de la CE podría definirsele como la primera "Constitución Europea".

La CECA había sido concebida a un plazo de cincuenta años, mientras que esta nueva Comunidad mostraba un carácter ilimitado. Pero esto no era todo. El objetivo del Tratado de Roma era dar a luz una nueva CE basada en el acceso libre y equilibrado a todos los recursos de los signatarios, por tanto mejorando su

⁴⁴ Diebold, W. Jr., *The Schuman Plan*. NY. 1952. pág. 348. Citado en Tamames, Ramón. *La Unión Europea*. Edit. Alianza. Madrid. 1996. pág. 36.

⁴⁵ El Plan Beyen es un programa de integración económica global, contrario digamos, a la CECA, que más bien era de carácter sectorial. Por su parte el memorándum del BENELUX proponía a Alemania, Francia e Italia la creación de un Mercado Común Europeo.

aprovechamiento y producción a condición, de entre otras políticas económicas y fiscales, de la LVC, permitiendo además, una producción a gran escala dentro del competitivo mercado a formarse mediante la desaparición de todo tipo de barreras al comercio.

Uno de los objetivos básicos del Tratado de Roma fue la concepción de un ente supranacional con personalidad jurídica única, es decir, propia, encomendado de formar un mercado común para coadyuvar en una próxima (y a la vez aún entonces lejana) UEM.

En esta etapa de formación de la UE se suprimieron las barreras al interior, estableciendo, al mismo tiempo, un AEC.

Para llevar a buenos términos los lineamientos del Tratado, se decidió la formación de una serie de entes garantes y centinelas del respeto al Tratado, esto es, una Asamblea, un Consejo, una Comisión y un Tribunal de Justicia.

Al ser una empresa mucho más codiciosa, la CEE trató de incluir todos los sectores económicos y productivos posibles; algunos que nunca se habían negociado por lo espinoso de su trato y el celo de cada Estado eran los del orden agrícola, de alimentos y el de transportes; asimismo, se acordó expresamente formar una política comercial común que incluía normas fiscales de los seis integrantes.

Con destacada importancia hemos de considerar, el compromiso de una proximidad de legislaciones contenida en el Tratado, es decir, "directivas para la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común"⁴⁶.

⁴⁶ Comunidad Europea. *Tratado de Roma*. Capítulo 3. Artículo 100.

El Tratado comprendía una serie de precisiones acerca de la aplicación de ciertas medidas de salvaguarda, todo ello en el marco de una calendarización o escalonamiento para el período de transición hacia la unión económica.

"El escalonamiento de las medidas de liberalización y la introducción de una serie de cláusulas de salvaguarda en el Tratado respondía, a una doble preocupación: permitir a las distintas economías nacionales la adaptación al mercado común, reduciendo a un mínimo los sacrificios del proceso integratorio; a la falta de esas precauciones, el Tratado no tendría sino muy pocas posibilidades de ser firmado, en caso de ser firmado, de ser ratificado, y en caso de ser ratificado, de ser aplicado"⁴⁷.

Esto deja ver claramente que el proceso de integración no era, por mucho, cosa fácil, razón de ello son la posibilidad, por un lado, de la aplicación de estas cláusulas de salvaguarda en caso de algún evento súbito que atentara contra el buen andar económico de uno de los miembros y, por otro, el escalonamiento mismo, que permitía una asimilación razonada y bien digerida por parte de todas las naciones copartícipes de la Comunidad.

En fecha del 1º de enero de 1973 son aceptados oficialmente como miembros de la Comunidad: Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, e igualmente el 1º de enero, pero de 1981, Grecia es incluido como el Estado número diez de la CEE.

Este período estuvo minado de vicisitudes de muy diversa índole, no sólo por el proceso y la repercusión de la inclusión de nuevos Estados, además los impactos del reordenamiento mundial en general, y del europeo en particular, presentaron escenarios que exigieron corregir sobre la marcha; así, se asentaban

⁴⁷ Tamames, Ramón. *La Unión Europea*. Edit. Alianza. Madrid. 1996. pág. 49.

las bases para el paso de una Confederación a una Federación⁴⁸ donde el Parlamento asumía verdaderos poderes legislativos y la Comisión funciones reales de gobierno supranacional (todo ello gracias a la nueva asignación y/o aumento de poderes a estas instituciones contenidos en el Tratado de Roma), cosa que aceleraba y auguraba el éxito de la Comunidad por ejemplo; pero al mismo tiempo, las coyunturas internacionales de 1973 y de 1978-79 y la misma complejidad de la unión y la fuerte presión de EUA frenaban y desalentaban tan importante proyecto.

Con las duras embestidas que las recientes crisis habían suministrado a los miembros de la CEE es celebrada el 12 y 13 de marzo en París una reunión del Consejo Europeo para debatir sobre la situación económica y social, la Política Agrícola Común (PAC) y el sector energético. Una de las principales resoluciones de tal tertulia fue la entrada en vigor del Sistema Monetario Europeo (SME) basado en una unidad monetaria europea: el ecu⁴⁹.

El ecu era definido como una cesta o media ponderada de las monedas de los Estados miembros participantes en el SME. El SME a su vez, constituía un sistema de tipos de cambio estables pero ajustables. Cada moneda tenía un tipo de cambio central en relación con el ecu y a partir de estos tipos centrales se elaboraba una tabla de tipos de cambio bilaterales (o parrilla de paridades) en la que cada moneda tenía igualmente un tipo de cambio central con respecto a cada una de las demás monedas participantes, permitiéndosele fluctuar en una banda en torno a este tipo central. Los bancos centrales estaban obligados a intervenir en apoyo de su moneda cuando se preveía que su tipo de cambio pudiera sobrepasar los márgenes de dicha banda.

⁴⁸ Entiéndase *Confederación* como la unión de varios Estados que se someten a ciertas leyes comunes; mientras que *Federación* es una agrupación de Estados para formar una unidad internacional definida por encima de los Estados miembros y a la cual corresponde la soberanía externa.

⁴⁹ Que fue bautizado de tal modo por sus siglas en inglés, "European Currency Unit" (Unidad de Cuenta Europea).

Este sistema obtuvo excelentes resultados en sus primeros años de funcionamiento, dando paso a una zona de estabilidad monetaria en Europa, que hubo de favorecer el crecimiento y la inversión. No obstante, el SME estuvo sometido desde 1992 a importantes tensiones en los mercados de cambio, lo que obligó en agosto de 1993 a ampliar los márgenes de fluctuación de las monedas hasta el 15% (a la alza o a la baja), frente a los márgenes iniciales del 2.25% y 6% (según la moneda).

Pero el 14 de septiembre de 1983 se presenta un estadio clave para el desarrollo de los siguientes pasos en camino a la UE. Es presentado entonces el proyecto Spinelli (llamado así por su principal impulsor, el Diputado europeo Altiero Spinelli) que primeramente aceptaba y/o corroboraba que la idea de la unión de Europa había perdido fuerza, se había debilitado, pero al mismo tiempo, inyectaba nueva pujanza y reciedumbre a seguir con el objetivo planteado, consiguiendo dos objetivos fundamentales:

- Impulsar fuertemente el logro de la UE; y,
- Crear una Comisión institucional encargada de modificar los Tratados hasta entonces existentes.

Estas últimas ideas nos permitirán llegar pues, al siguiente apartado, ya que el resultado de las mismas fue el elemento que forjó el AUE.

2.1.1 EL ACTA ÚNICA EUROPEA.

Así las cosas, el 17 y 28 de febrero de 1986 se firman solemnemente en Luxemburgo y en la Haya, respectivamente, los documentos convenidos del AUE. Ésta había sido aprobada en el Consejo Europeo de Luxemburgo del 1º de diciembre de 1985 y entra en vigor el 1 de julio de 1987, reformando al Tratado de Roma y abriendo paso a la formación del mercado interior.

Entre las principales novedades que introdujo el AUE tenemos que en el terreno institucional, consagra la existencia del Consejo Europeo, es decir, la reunión periódica de Jefes de Estado y de Gobierno, como el organismo donde tienen lugar las grandes negociaciones políticas entre los Estados miembros y se toman las grandes decisiones estratégicas. El Parlamento Europeo (PE) vio también ligeramente reforzados sus poderes.

La cooperación política comunitaria hasta antes de la implementación del AUE carecía de una base jurídica, por lo que seguir soslayando esta cuestión era seguir avanzando con una peligrosa vulnerabilidad. Por ello, es evidente la postura de determinación de los signatarios del AUE "a mejorar la situación económica y social mediante la profundización de las políticas comunes y la prosecución de nuevos objetivos, así como a asegurar un mejor funcionamiento de las Comunidades, permitiendo a las instituciones el ejercicio de sus competencias en las condiciones más conformes al interés comunitario"⁵⁰.

Una de las principales medidas quedó claramente establecida en el cuerpo del AUE: el progresivo establecimiento del mercado único, estableciendo un área sin fronteras para el libre movimiento de bienes, personas, servicios y capital.

⁵⁰ Comunidad Europea. *Acta Única Europea*. Preámbulo.

Para conseguir el objetivo de una mayor cohesión económica y social entre los diversos países y regiones de la Comunidad se acordó la reforma y el apoyo financiero a los denominados *fondos estructurales*, en específico del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas (FEOGA), Fondo Social Europeo (FSE) y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), ya creados desde el Tratado de Roma.

Se arbitraron medidas para coordinar la política monetaria de los estados miembros, preparándose el camino hacia el objetivo de la UEM. Finalmente, el AUE aprobó diversas iniciativas para promover una integración en el terreno de los derechos sociales (salud y seguridad de los trabajadores), la investigación y tecnología, y el medio ambiente.

Con cierta antelación, el 1º de enero de 1986, España y Portugal eran aceptados formalmente y pasan a incluirse de manera total a la CE para sumar hasta ese momento doce países integrantes.

2.1.2 EL TRATADO DE MAASTRICHT.

El 7 de febrero de 1992 es firmado en la localidad holandesa de Maastricht el Tratado del mismo nombre⁵¹, instrumento jurídico que en su contenido advierte por primera vez de manera oficial la sustitución del apelativo de "Comunidad Económica Europea" por el de "Unión Europea". El *Tratado de la Unión Europea* (TUE), entró en vigor el 1 de noviembre de 1993.

Si bien este Tratado no tuvo importantes avances en lo relativo a implicaciones relativas al comercio internacional de la UE como un solo ente hacia otros mercados (si observamos porcentualmente sus alcances y la distribución de sus prioridades), se fijaron importantes cuestiones que sentaron bases aun más sólidas para el mismo.

Es conveniente enfatizar que el TUE fue de capital importancia al renovar y reforzar aspectos que habían sido tratados de manera más elemental en el Tratado de Roma y aun en el AUE, y donde este Tratado tejía como su principal directriz, el llamado primer pilar⁵², que estaba más bien dirigido hacia cuestiones de la formación de la unidad política. Como ejemplo podemos mencionar la concepción de una *ciudadanía europea* para todos los ciudadanos de los países miembros de la UE.

Uno de los grandes pasos dados al frente, contenido en el seno de este Tratado fue en lo general, la consolidación de la UEM; y en lo específico, la decisión de crear una moneda única. En el Consejo Europeo reunido en diciembre de 1995 en Madrid, le dio nombre definitivo a la nueva moneda única europea que

⁵¹ También conocido como Tratado de la Unión Europea.

⁵² De los tres que se consideraron en su trata hacia la gestación del Tratado.

recibió el nombre de *Euro*, y se confirmó el paso a la moneda única para el 1 de enero de 1999.

Unos meses antes, el 1º de enero de 1995, Austria, Finlandia y Suecia son aceptados de manera oficial en la UE, formando de este modo la "Europa de los quince".

Para poder cumplir con los propósitos de la instauración del euro eran necesarias ciertas condiciones, entre ellas, la plena liberalización de la circulación de capitales, la coordinación de los países miembros en el renglón de sus políticas económicas para conseguir unos objetivos, fijados cuantitativamente y conocidos como *criterios de convergencia*, que comprendían la reducción de la inflación, de los tipos de interés y de las fluctuaciones del cambio entre las monedas europeas, y de control del déficit así como la deuda pública, todo ello en el entendido de que sólo los países que alcanzaran esos objetivos podrían pasar a la fase final del proceso de la UEM.

Junto con el euro, se estimó el establecimiento del Banco Central Europeo (BCE). Al cobijo de ello son once los países que accedieron en 1999 a lo que se ha denominado "eurozona": Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Cuatro países: Grecia, Dinamarca, Reino Unido y Suecia, han quedado fuera del euro⁵³.

En lo referente a las instituciones, el TUE introduce importantes novedades: el PE aumenta sus poderes, el Consejo de Ministros pasa a denominarse Consejo de la Unión Europea, la Comisión recibe el nombre oficial de "Comisión de las Comunidades Europeas", el Tribunal de Justicia, el Tribunal de Cuentas y el

⁵³ Aunque hay que decir que Grecia será incluida en la zona euro un poco más tarde, esto es, para el 2 de enero de 2001 y quizá en algunos años más los países restantes.

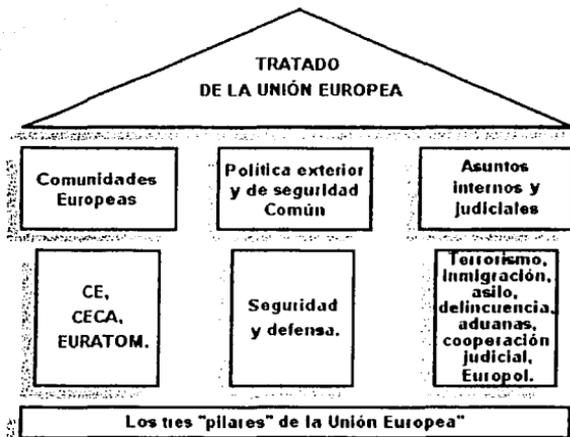
Comité Económico y Social (CES), refuerzan sus competencias; y se crea el Comité de las Regiones, de carácter consultivo.

Como segundo pilar, basado en la cooperación entre los gobiernos, se estableció una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) que permita emprender acciones comunes en materia de política exterior. El Consejo Europeo, donde se deben adoptar las decisiones por unanimidad, es el que define los principios y orientaciones generales de la PESC.

Sin embargo, a pesar de que la PESC ha tenido ciertos avances, la cruda realidad, por ejemplo, en el caso del conflicto de la ex-Yugoslavia (Croacia, Bosnia y Kosovo), ha mostrado que la construcción de una política exterior y de defensa común en la UE es un objetivo aún a largo plazo. EUA y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) siguen siendo los grandes actores en este terreno.

El tercer pilar basado en la cooperación intergubernamental del Tratado de Maastricht se basa en la justicia y los asuntos de interior. Éstos son asuntos de interés común para todos los Estados miembros como terrorismo, inmigración clandestina, política de asilo, tráfico de drogas, la delincuencia internacional, las aduanas y la cooperación judicial. Se contempla la creación de la Europol, germen de una futura policía europea. Para una visión más clara de los pilares del TUE atiéndase al Dibujo 1.

DIBUJO 1.
Los pilares de la UE.



Fuente: Comisión Europea. *Tratado de Ámsterdam: Lo que ha cambiado en Europa*. Serie "Europa en movimiento" Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 1999. Pág. 6.

El 29 de marzo de 1996 tiene lugar en Turín, Italia, la Conferencia Intergubernamental (CIG)⁵⁴, cuya principal finalidad fue la revisión del TUE, y en su caso, la elaboración de un nuevo tratado, que lo reformara. Los objetivos se centraban en desarrollar la Europa de los ciudadanos, fomentar el papel de la UE en la política internacional, reformar las instituciones y abordar la perspectiva de una "nueva ampliación" hacia los países aspirantes de Europa Central y Oriental.

Tras una larga y compleja negociación, se llegó finalmente a un consenso en la reunión del Consejo Europeo celebrado en Ámsterdam los días 16 y 17 de

⁵⁴ La CIG es el mecanismo formal de revisión de los textos constitucionales de la UE; en dicho mecanismo han intervenido negociaciones entre los quince gobiernos de los Estados miembros pertenecientes a la UE.

junio de 1997 para el proyecto de un nuevo Tratado. Nació así el Tratado de
Ámsterdam.

2.1.3 EL TRATADO DE ÁMSTERDAM.

El 2 de octubre de 1997 es firmado en Países Bajos el Tratado de Ámsterdam que entraría en vigor después de haber sido depositados los instrumentos de ratificación por parte de cada uno de los 15 miembros, el 1 mayo de 1999.

Al igual que el AUE -que tuvo como objetivo la preparación de la Comunidad para el establecimiento de un mercado interior entre sus países miembros- y el TUE -que engendró la ciudadanía de la Unión, la unión política y que definió concretamente los pasos para llegar a la UEM-, el Tratado de Ámsterdam, a pesar de las críticas sufridas, produjo cambios fundamentales en los Tratados comunitarios. Su objetivo fue el de reformar las instituciones comunitarias y preparar la Unión para la ampliación hacia el Este y Centro de Europa.

Inclusive el mismo TUE preveía la convocatoria de una conferencia para modificar su propio texto: "En 1996 se convocará una Conferencia de los representantes de los gobiernos de los Estados miembros para que examinen, de conformidad con los objetivos establecidos en los artículos A y B de las disposiciones comunes, las disposiciones del presente Tratado para que se prevea una modificación"⁵⁵. En lo que se refiere a la libre circulación de las personas, control de las fronteras exteriores, asilo, inmigración y cooperación judicial en materia civil pasan a formar parte del "pilar comunitario" en un proceso gradual de varios años. En este sentido, los Acuerdos y el Convenio de Schengen⁵⁶ quedan incluidos en el Tratado.

⁵⁵ Unión Europea. *Tratado de Maastricht*. Artículo N, Inciso 2.

⁵⁶ El Acuerdo Schengen es el acuerdo firmado el 14 de junio de 1985 en Schengen, Luxemburgo, entre Alemania, Francia, y los países del BENELUX, destinado a suprimir progresivamente los controles en las fronteras comunes. Estos cinco Estados firmaron el Convenio de Schengen el 19 de junio de 1990, en el que se definen las condiciones y garantías de aplicación de la libre circulación. A la lista de países signatarios se han sumado Italia (1990), España y Portugal (1991), Grecia (1992), Austria (1995), Dinamarca, Finlandia y Suecia (1996). Más tarde, el 18 de mayo de 1999 la UE firmó un acuerdo con Islandia y Noruega. Estados no comunitarios pero que forman parte de Schengen, regulando de este modo su participación en el Espacio de Libre Circulación, también conocido como "Schengenlandia".

En la perspectiva de la aún pendiente reforma institucional, totalmente necesaria ante la ampliación de la UE a los Países de Europa Central y Oriental (PECO), el Tratado de Ámsterdam ha ampliado las competencias del PE, ha introducido algunas reformas en el funcionamiento de la Comisión y el Consejo de la UE y ha reforzado las funciones del Tribunal de Cuentas, del CES y del Comité de las Regiones.

Un hecho clave es que se ha abierto la posibilidad de lo que se ha venido denominando *cooperación reforzada* entre algunos Estados miembros. Es decir, la posibilidad de que un grupo de países que quieran ir más lejos de lo previsto en los Tratados en la integración en diversos aspectos, puedan hacerlo en el marco de la UE. Se trata en definitiva de que el ritmo de la integración no lo marquen los países más reacios a la integración, y que aquellos Estados deseosos de ceder más competencias a la Unión puedan caminar más rápidamente en el camino de la unidad.

Otra cuestión fundamental que incluye el Tratado de Ámsterdam es la aclaración del binomio ciudadanía europea y ciudadanía nacional. Aquí se indica de manera muy diferenciada que "la ciudadanía de la Unión será complementaria y no sustitutiva de la ciudadanía nacional". De esta inclusión se desprenden dos conclusiones:

- Es necesario disponer previamente de la nacionalidad de un Estado miembros para ser ciudadano de la Unión;
- La ciudadanía europea permite disfrutar de derechos adicionales y complementarios con respecto a los que reconoce la ciudadanía nacional.

Además, el Tratado de Ámsterdam reconoce un nuevo derecho a los ciudadanos europeos. Todo ciudadano de la Unión puede en lo sucesivo dirigirse a cualquiera de las instituciones de la UE en cualquiera de las doce lenguas de los Tratados⁵⁷, y tendrá derecho a recibir una respuesta redactada en la misma lengua.

⁵⁷ Estas doce lenguas son el alemán, el danés, el español, el finés, el francés, el griego, el inglés, el irlandés (o gaélico), el italiano, el neerlandés, el portugués y el sueco.

2.1.4 EL TRATADO DE NIZA.

El Tratado de Niza surge de la celebración del Consejo Europeo que tuvo verificativo los días 7 al 9 de diciembre de 2000, donde quedó asentado el deseo de establecer de una manera aún más específica la estructura institucional con miras a la adhesión de nuevos países a la UE, a lo que el 26 de febrero de 2001 sería cuando habría de ser firmado el instrumento que modifica el TUE y los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas.

El artículo 254 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea se modifica para recoger la nueva denominación del Diario Oficial, antes llamado *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (DOCE), que pasa a denominarse *Diario Oficial de la Unión Europea* (DOUE).

El Tratado de Niza introduce la exigencia de la mayoría cualificada en las votaciones del Consejo para la mayoría de los artículos relacionados con las políticas comunitarias como las medidas contra la discriminación (Art. 13), el ejercicio del derecho de los ciudadanos de la Unión a circular y residir libremente en el territorio de los Estados miembros (Art. 18), la ayuda financiera comunitaria, en determinadas condiciones al Estado miembro que padezca dificultades o serio riesgo de dificultades graves ocasionadas por acontecimientos excepcionales que dicho Estado no pueda controlar (Art. 100), la política comercial común (Art. 133), medidas de apoyo a la acción de los Estados miembros en el sector industrial (Art. 157), la cooperación económica, financiera y técnica con terceros países (Art. 181), etcétera.

Las principales reformas o al menos, las de mayor envergadura contenidas en el Tratado de Niza, son las que se refieren a las instituciones de la UE, sobre todo, en cuanto a algunas de sus funciones y a la modalidad y ponderación de los

votos en la toma de decisiones de cada uno de los órganos⁵⁸, cuestión que durante la Cumbre fue bastante polémica pero que al final llegó a un consenso por parte de los asistentes; asimismo otro tema de discusión que quedó asentado fue el de la repartición de escaños en el PE ante la próxima adhesión de Estados a la UE, a considerarse formada por 27 miembros⁵⁹.

Paralelamente a ello, "se evaluó la situación de los diferentes países... [que están por adherirse a la CE] ...con respecto a dos criterios, a saber, la existencia de una economía de mercado operativa y la capacidad de hacer frente a la competencia y a las fuerzas del mercado en la Unión, y se llegó a la conclusión de que Chipre y Malta los satisfacían; la República Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia sólo satisfacían el primero de ellos, aunque serán capaces de satisfacer también el segundo a corto plazo; Letonia, Lituania y Eslovaquia satisfacían el primero y serán capaces de satisfacer el segundo a mediano plazo, y Bulgaria, Rumania y Turquía no satisfacían ninguno de los dos criterios"⁶⁰.

Finalmente con la instauración de la moneda única ya circulando a partir del pasado 1 de enero de 2002 y con las próximas adhesiones de países a la UE todo parece indicar que el proceso de este bloque habrá de hacerse, en un principio, pesado y lento, sin embargo, sólo será cuestión de tiempo para que se apuntale y repunte sobre el exitoso camino que hasta hoy ha recorrido.

⁵⁸ Para mayor información consúltese la Página de Internet del Instituto de Estudios Europeos, Universidad de Valladolid en: <http://www.der.uva.es/fee/niza.html>

⁵⁹ Esto es, incluyendo a Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Rumanía. Hay que mencionar que Turquía también se encuentra en proceso de adherirse como el vigésimo octavo miembro, sin embargo su caso se considera un tanto independiente de los países antes mencionados pues la UE tiene una estrategia diferente y específica para esa nación.

⁶⁰ Véase *Hacia la adhesión en la Unión. Evaluación de los progresos de los candidatos*. En: *EUR-OP news*. Noticias de la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. No. 1. 2001

2.2 TRANSICIONES EN LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE MÉXICO A TRAVÉS DE LOS AÑOS: DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES AL TLCAN.

Antes de abordar cada uno de los sub-apartados de punto 2.2 es preciso comentar que como una base sobre la cual se desarrollan las subsecuentes políticas acordadas por el gobierno mexicano en materia de comercio exterior, durante gran parte del siglo XX es desarrollada una actividad exportadora de una manera casi tácita.

Esta actividad principalmente se da en cuanto al petróleo y a sus productos derivados según Diego López, que afirma que durante la época de entreguerras existía un descontrol aduanero en nuestro país, condición que permitía exportar a las principales compañías petroleras enormes cantidades de petróleo libres de impuestos⁶¹.

Además, el comercio con EUA iniciaba un incremento gigantesco pues requería del suministro de insumos y mano de obra durante ese periodo para satisfacer la demanda interna.

Es, a partir de estas condiciones que pueden considerarse dos factores fundamentales que propiciaron la activación de una política de mayor participación y un tanto mejor organizada; por un lado, el primer gobierno fuertemente consolidado de la época, esto es, el de Lázaro Cárdenas (1934-1940), que dio un nuevo orden a los objetivos de la política estatal en materia económica y, por otro, el duro impacto de la crisis del 29 que había causados estragos en las economías mundiales.

⁶¹ Véase: López Rosado, Diego G. *Historia y Pensamiento Económico de México*. Tomo IV. UNAM. México. 1967. pág. 172.

El gobierno de Cárdenas proporcionó un impulso al desarrollo de México, al menos para las siguientes tres décadas, mediante la nacionalización de los ferrocarriles (1937), la expropiación petrolera (1938), y sobre todo una política de uso adecuado de los recursos naturales. Ya entonces en la década de los setenta habría de darse una nueva orientación al motor comercial de la infraestructura por la que el gobierno habría de apostar: El Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI).

2.2.1 EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.

Como su nombre lo indica, el MSI busca promover la producción nacional de bienes que popularmente son importados por el país. Las condiciones comerciales mundiales actuales han hecho que hoy en día ya no tenga auge.

México, a partir de los años cuarenta diseñó una política de proteccionismo con la finalidad de producir los bienes que tradicionalmente había importado y así proteger la planta productiva nacional y el empleo, dada la coyuntura internacional que se daba en el período de entreguerras.

Entre las razones que fundamentaron esa estrategia encontramos las siguientes:

- Que se pensaba que los precios de aquellos artículos habitualmente importados disminuirían inexorablemente con el paso del tiempo (sobre todo en lo que se refiere a recursos no renovables, como el petróleo y los hidrocarburos o ciertos minerales⁶²). Por el contrario, se consideraba que los precios de productos manufacturados aumentarían su precio.
- La disminución en la exigencia de divisas al sustituir ciertas importaciones derivada de la abstención en la compra de tantos bienes del exterior.
- La situación de los mercados internos que se encontraban fragmentados y reducidos.

⁶² Recordemos que por esos años el MSI se vio apoyado por un crecimiento agrícola importante que se dio a partir del impulso a la reforma agraria por Lázaro Cárdenas; la reestructuración de la deuda externa mexicana lograda en el año de 1942; la expropiación petrolera; la creación de diversos organismos vinculados a la infraestructura administrativa y económica y, desde luego, el fenómeno de la SGM al que ya hemos hecho alusión.

- La importancia para una economía por desarrollar una base industrial. Que hacía importante, por lo tanto, impulsar el desarrollo de la industria fuerte y sólida.
- La búsqueda de cierta independencia de la economía al no tener que depender de otras naciones para la importación de ciertos productos que se consideraban importantes.
- La idea de darle una oportunidad de desarrollarse a la industria. Esto es, protegerla inicialmente de la competencia que significaban productos similares del exterior, dándole tiempo para evolucionar y volverse competitiva.
- La escasez de capital, de mano de obra calificada y la marcada debilidad empresarial.

El MSI se caracterizó por aplicar dos instrumentos principalmente: a) permisos de importación, con los que se prohibía la importación de un producto, que sólo podría ingresar legalmente al país por medio de un permiso previamente concedido por las autoridades comerciales; y, b) aranceles, que aumentaban el precio final del producto, lo que detenía la importación de ese producto (puesto que lo hace extremadamente caro) al tiempo que, evidentemente, incentivaba su contrabando.

De esta forma, dado que el país se encontraba relativamente aislado del comercio exterior, se llegó a denominar con frecuencia a la frontera entre México y EUA como "el muro del nopal" o "el muro de la tortilla".

Para ese momento en México tomó una gran boga la industrialización y surgieron "empresas estatales de grandes dimensiones como Altos Hornos de

México, que tendía a contribuir al programa de sustitución de importaciones apoyando a las empresas Fundidora de Fierro y Acero Monterrey, creada en 1908 por la iniciativa privada⁶³.

En México como en otros países la adopción de este modelo implicó sustituir la importación de bienes de consumo, de bienes intermedios y de bienes de capital. La primera se dio por el desarrollo de la industria ligera, principalmente relacionada a artículos alimenticios y textiles. La segunda con el apoyo a montajes de bienes de más alta elaboración como partes de automóviles, artículos electrónicos, maquinaria, etc., y en este terreno se trataba de realizar el armado de las mercancías casi en su totalidad sin recurrir a la importación a menos que la producción de tales bienes fuera incosteable para la industria mexicana. Finalmente la sustitución de bienes de capital se dispuso a la fabricación de maquinaria pesada e instrumentos de precisión, etc.

Para finales de la SGM la relación de México-Europa era prácticamente nula, más aun en lo comercial, pues las prioridades de México se enfocaban a depender más de EUA que se encontraba en ese período en pleno crecimiento hegemónico (por haber salido victorioso de la guerra) y que estaba inmerso en la fabricación de armamento y de todos los elementos para apoyar a sus efectivos y a sus aliados después de la SGM. Por su parte, Europa se hallaba devastada y su principal objetivo era asegurarse de que el fantasma de la guerra no volviera a rondar la región.

Asimismo, influyeron las teorías de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que estimaba la necesidad de crecer hacia adentro toda vez que estaba demostrado que los países, en ese momento considerados subdesarrollados, debían su comercio exterior, primordialmente exportador, a productos agropecuarios o minerales.

⁶³ Ortiz Wadgymar, Arturo. *op. cit.* pág. 142.

En el MSI, el manejo de las finanzas públicas buscaba redistribuir el ingreso y fomentar la producción nacional. La política impositiva hacía énfasis en la tributación directa, de forma que los impuestos fueran progresivos con respecto al ingreso y al patrimonio de las personas, al tiempo que los aranceles a las importaciones constitúan un mecanismo para proteger la producción nacional.

En cuanto a los gastos, se consideraba que el presupuesto público debía servir para transferir recursos de los estratos más altos de la población hacia los más bajos, mediante subsidios y transferencias, y canalizar recursos baratos para el fomento de diversas actividades productivas.

Sin embargo, no se consideró que a pesar de que la idea era lograr que los mercados internos se independizaran de la producción extranjera, de manera que se ahorraran divisas, agregar valor y producir artículos con destino al mercado mundial que fuesen de gran valor, no todas las economías son lo suficientemente grandes como para que su sector industrial encuentre las motivaciones para ser competitivo.

Fue a finales de los años sesenta y a lo largo de los setenta, cuando el MSI se agotó. En esa época, en general toda América Latina (AL) sufrió profundas crisis económicas y sociales que minaron la legitimidad de los gobiernos. Esto llevó a que los países de la región viraran hacia el liberalismo económico, con excepción de Chile, que se inclinó al socialismo junto con Cuba. Sin embargo, Chile retornó violentamente al liberalismo económico en 1973, al ser derrocado el gobierno de Salvador Allende, mientras que respecto a Cuba todos conocemos la constante de su sistema.

Las críticas al MSI correspondieron pues a las distorsiones debidas al agotamiento del modelo. Se desvirtuó la definición original de las funciones

fiscales que tradicionalmente lo acompañaron; en parte, porque las condiciones económicas que dieron origen al modelo cambiaron, y en parte, porque las regulaciones crearon privilegios que recayeron en el Estado, el cual finalmente terminó al servicio de tales privilegios.

Lo anterior no quiere decir que los criterios de intervención estatal y de política fiscal del MSI no tuvieran, en su momento, una racionalidad acorde con las necesidades del desarrollo económico y social de la región. Es innegable que a partir de la década de los cuarenta dicho modelo permitió un proceso de industrialización y modernización y que fue un factor dinámico de desarrollo durante varias décadas. Así como también, por lo menos alrededor de las décadas de los sesenta y setenta, fue factor de retroceso.

2.2.2 LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y SU INGRESO AL GATT.

Con el antecedente de que el MSI ya no era funcional, y dadas las limitaciones de su alcance y de sus efectos tan solo internos, el gobierno mexicano se encontraba en una disyuntiva de rediseño de su política económica, comercial y financiera para principios de la década de los ochenta.

Nuestro país se empezó a dar cuenta de que el mundo comenzó a llevar otra dirección al paso del tiempo, donde la producción interna y cerrar las fronteras al comercio ya no era la mejor opción, con ello, iniciaron una serie de presiones, tanto nacionales como internacionales, que demandaban ya un cambio en la política comercial, así como ajustes y una reestructuración productiva que modificara substancialmente la relación del Estado con los productores y donde la apertura comercial era la única salida viable.

Una de las principales presiones externas que instaron a México hacia la apertura comercial fue la situación de la economía norteamericana, que atravesaba en esos momentos por severos problemas en gran parte debido a que la política de Reagan había erogado grandes cantidades de recursos hacia fines armamentistas.

EUA apuesta por la solución de sus problemas a costa de los países en desarrollo y que se encuentran bajo su esfera de influencia ¿novedad?.

Pues bien, para ese momento el principal dolor de cabeza de EUA residía en el déficit comercial que tenía, por lo que comienza a desarrollar políticas comerciales de carácter proteccionista pues aludía a que su industria se enfrentaba a prácticas desleales de comercio.

Con la *Ley de Comercio y Aranceles* de 1984 (que reformaba la promulgada en 1979), EUA plasma la obligación de abrir las fronteras hacia las mercancías estadounidenses por parte de los países con que desarrollaba una relación comercial, so pena de que de rehusarse a tal acción, podían quedar fuera del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que prácticamente era designado por EUA. Esta ley además contemplaba algunos otros aspectos como: a) la liberalización de servicios, b) la no puesta en práctica de legislaciones en contra de la inversión estadounidense y, c) la posibilidad del establecimiento de nuevas zonas de libre comercio por parte de EUA con otros países de la región, en particular, y del mundo, en general⁶⁴.

Entre los argumentos y presiones internas que podemos citar se encuentran:

- La eliminación de la sobreprotección de una industria local, es decir interna, que sólo producía artículos de mala e imperfecta calidad y a precios sumamente elevados.
- Los ejemplos de países como Hong Kong y Taiwán que al seguir modelos de apertura económica habían crecido enormemente.
- La modernización industrial, que implicaba aumento de productividad, mejora de la calidad de los productos y una más alta competencia en el mercado, tanto interna, como externa.
- La atracción de la inversión extranjera hacia México.

Todos estos elementos de presión internacionales e internos mencionados fueron la "parte ancha del embudo" y, por su parte, el "punto de concentración" del mismo se vio representado por la signación de las Cartas de Intención suscritas

⁶⁴ Véase la *Revista de Comercio Exterior*, julio de 1985, en donde se encuentra el texto completo de la *Ley de Comercio y Aranceles*.

entre México y el Fondo Monetario Internacional (FMI), cosa que a su vez derivó en la posterior adhesión de México al GATT.

En las Cartas de intención, firmadas con el FMI el 10 de noviembre de 1982, se establecía hacer revisiones al sistema de protección, estructura arancelaria, requisitos de permisos previos para importaciones e incentivos a las exportaciones, objetos ellos de consultas para reducir el grado de protección comercial.

De este modo, y con los antecedentes ya citados, en el sexenio de Miguel de la Madrid, comienza el proceso por el cual México habría de adherirse al GATT, organismo que defendía la bandera de "la expansión del comercio, la igualdad de los tratos referidos al intercambio comercial, la liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, la cláusula de la nación más favorecida que implicaba que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General"⁶⁵.

El GATT fue fundado en 1947 y México había rechazado su ingreso al mismo desde entonces al advertir la inutilidad de adoptar las políticas propuestas del acuerdo, dadas las circunstancias de hegemonía y de influencia de las potencias comerciales que participaban en él; sin embargo, nuestro país había estado presente como observador siguiendo muy de cerca las discusiones celebradas en el seno del GATT.

Ya existía el antecedente del protocolo de 1979 donde México había sido rechazado de ingresar al GATT, pero a esta "olla de presión" se le sumó la decisión de EUA por considerar que los países que tuvieran relaciones comerciales con él debían forzosamente ser miembros del GATT, de lo contrario

⁶⁵ Ortiz Wadgymar, Arturo. *op. cit.* pág. 175.

aplicarían sanciones compensatorias a todos los productos provenientes del país "infractor" por considerar que diversas naciones estaban lesionando la economía estadounidense, concepto en donde para nuestra mala fortuna se encontraba nuestro país.

Con todo ello se levantó una gigantesca ola de impuestos compensatorios a una multitud de productos mexicanos, lo que obligó definitivamente a México a cambiar "voluntariamente" su sistema económico-comercial, hacia la apertura económica, que significó eliminar los permisos previos y sustituirlos por aranceles específicos que podían fluctuar entre el 10 y el 20%.

Así, sin pena ni gloria, México en aceptado como miembro del GATT el 24 de agosto de 1986 como miembro número 92.

En cierto modo, y con más pena que gloria, nuestra nación resiente el impacto de las políticas de apertura, pues la modernización industrial hubo de intentar hacerse en medio de una época difícil, donde los créditos estaban agotados o sencillamente eran nulos, había un clima internacional de desconfianza para invertir en México y con ello, las pequeñas y medianas empresas (PYME) no iban a resistir la competencia internacional, por lo que se iba a tener que cumplir de manera fatal y necesaria, la ley del más fuerte.

2.2.3 DE LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADO A LA FIRMA DEL TLCAN.

El 15 de junio de 1985 apareció en el Diario Oficial de la Federación (DOF) un texto que puede considerarse como un elemento base para la futura negociación y firma del TLCAN, éste fue el *Entendimiento Comercial entre México y Estados Unidos*, en virtud del cual se exponen una serie de normas a las que deben ajustarse los sistemas de exportación mexicanos para no lacerar a la industria estadounidense.

El gobierno mexicano acuerda en este instrumento la limitación al otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones y la eliminación de subsidios a las mismas.

Pero es desde que termina el MSI cuando México comienza a configurarse hacia los lineamientos apegados a la política comercial norteamericana y es, en ese sentido, cuando se comienzan a desarrollar las condiciones para que en un futuro no muy lejano (ahora ya sabemos que es en 1993) pudiera firmarse un acuerdo comercial de gran magnitud (el TLCAN).

Pero veamos brevemente cómo es que se logró concebir este Tratado de Libre Comercio (TLC):

Es bien sabido que el interés de EUA por hacer de AL una región total y absolutamente controlada y dominada por él -por así decirlo, una región doméstica-, es uno de los principales objetivos en su política exterior, de hecho está "descaradamente disfrazado" en la afamada divisa *América para los americanos*.

Y si bien EUA ha considerado eventualmente establecer un acuerdo continental de libre comercio, México es, necesariamente, el primer escalón para llegar a tal objetivo.

Además, la creación del Grupo de los Siete⁶⁶, a pesar de que incluía a EUA, demostraba que dadas sus no muy fuertes condiciones económicas internas, estaba perdiendo hegemonía para "manejar" el capitalismo internacional o de algún modo, mostrando incapacidad para hacerlo por sí solo.

Aunado a ello, la feroz competencia comercial de Japón y de la CE por el mercado comercial internacional y los trastornos hechos por estos actores en pos de sus intereses hegemónicos dentro del GATT no auguraban buenas expectativas para los estadounidenses.

Ante estas circunstancias, EUA mira hacia su propio continente e inicia el diseño de una serie de protocolos con los que da inicio a una cadena de negociaciones en orden de establecer acuerdos bilaterales.

Los acuerdos bilaterales, en el sentido estricto de este apartado, tienen dos razones fundamentales: la primera, que en todo acuerdo bilateral se establecen vías para mejorar las condiciones de los países interesados en detrimento del resto del mundo; la segunda, que el peso específico de EUA al establecer alianzas de ese tipo repercute hasta en el último rincón del orbe.

EUA resolvió así fortalecer su círculo de influencia y Reagan decidió abocarse a la zona que geopolítica, geoeconómica y geoestratégicamente le es de

⁶⁶ Integrado además de EUA por Alemania, Canadá, Francia, Italia, Japón y Reino Unido

gran importancia: América del Norte, y procedió, por tanto a negociar con Canadá un ALC⁶⁷.

Este Acuerdo le sirvió a EUA para consolidar su estructura industrial y comercial, además de que el Acuerdo le sirvió como modelo para establecer el TLCAN tan sólo adaptándolo a las condiciones de México.

Nuestro país por su parte, se encontraba franco y desprotegido comercialmente hablando y necesitaba un mercado a dónde enviar sus excedentes productivos y del cual obtener provecho para fomentar su desarrollo productivo. Además se debía ratificar la implementación de la apertura comercial de una manera más evidente ante y sobre todo, para tratar de colocarnos en un escalón distinto de progreso.

Históricamente el mercado estadounidense siempre ha sido un cliente comercial importante para los mexicanos, de hecho el principal, si a los números nos apegamos, mientras que México significa el socio número tres en importancia para EUA, tan sólo después de Canadá y Japón.

Durante la administración de Salinas de Gortari la política comercial, económica y financiera comenzó a organizarse de acuerdo con las políticas de apertura comercial, y sobre todo, tratando de apegarse y adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLCAN, cosa que implicó drásticos cambios a nivel industrial, fronterizo, productivo, de la banca, etc. Y aun más, de varias legislaciones, reglamentos y de la Constitución misma.

⁶⁷ Rosas González, María Cristina. *El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá: semejanzas y diferencias con el ALC entre Canadá y Estados Unidos*. En *Revista Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales. F.C.P. y S.-U.N.A.M. Enero-marzo de 1993. No. 57. pág. 56. Por ALC la autora se refiere al Acuerdo de Libre Comercio y sólo en este enunciado por respetar la cita, se abrevia de ese modo. No confundir con la abreviatura ALC que ya ha sido utilizada anteriormente, la cual denota un *Área de Libre Cambio*.

Podemos enumerar como principales cambios en legislaciones los siguientes:

- *Reforma al Artículo 27 Constitucional*, para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas;
- *Reforma a la Ley Aduanera en 1992*, donde se profundiza el proceso de desregulación y simplificación de la misma y se especifica la modificación de permitir únicamente las importaciones temporales de insumos y máquinas en los rubros de autotransporte, automotriz y la maquiladora de exportación;
- *Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989*, que permite la inversión extranjera en un 100%, inclusive en áreas consideradas anteriormente como estratégicas;
- *El Decreto de la Ley de Comercio Exterior*, que surge en 1993 con la finalidad de regular, promover y adecuar el comercio exterior mexicano a la integración del comercio mundial de acuerdo con los tratados firmados y por firmar.

Los principales argumentos para participar en un tratado de tales dimensiones como ése fueron los de fomentar el comercio exterior, atraer la inversión extranjera y con ello fomentar empleos y, en general, mejorar el nivel de vida de los mexicanos.

Con todo ello, se firmó el 17 de diciembre de 1992 el TLCAN para entrar en vigor hasta el 1º de enero de 1994, y con ello se conformó un mercado unificado norteamericano que hoy comprende casi 400 millones de habitantes y con un Producto Interno Bruto (PIB) combinado de más de ocho billones de dólares⁶⁸, lo que en su momento representó la zona de libre comercio más grande del mundo.

⁶⁸ Cantidad expresada en la connotación de cifras adoptada por la nomenclatura inglesa, pues al respecto es muy conveniente recordar que en México entendemos que un billón es igual a un millón de millones y en el sistema de cifras mencionado se considera que un billón es igual a mil millones. Cada vez que se manejen cifras en este trabajo se empleará el mismo método.

2.3 PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS Y DE COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO Y DE LA UNIÓN EUROPEA.

Estudiar a la UE no es tarea fácil. Este gran y poderoso elefante que avanza al son de la *Oda a la Alegría*⁶⁹, conformado por 15 naciones europeas unas más y otras menos poderosas, presentan en múltiples rubros diferencias abismales entre ellos, y por lógica, también si los comparamos con nuestro país.

Por ejemplo tenemos que Alemania, con una población de 81 millones de habitantes es significativamente un coloso, en comparación con su compañero de la CE, Luxemburgo, que apenas cuenta con 389 mil habitantes (cifras de EUROSTAT).

Es posible enunciar una infinidad de ejemplos como el anterior, pero en realidad las diferencias importantes que hay que destacar para efectos de ilustrar lo conveniente para este trabajo, son las existentes entre la UE y México. Para ello atendamos al siguiente cuadro.

⁶⁹La adaptación del movimiento final de la Novena Sinfonía (Oda a la Alegría) de Ludwig van Beethoven, fue elegida por el Consejo de Europa en 1972 como el himno europeo y ha sido utilizado por la UE desde 1986.

CUADRO 2.

Aspectos estadísticos generales de México y de la UE.

	México				UE			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
Superficie (miles de km ²)	-	-	-	1,972	-	-	-	3,236
Población (millones)	50,6	67,6	81,3	100,3	340,2	355,3	364,5	380,6
PIB (miles de millones de dólares)	109,2	206,8	247,1	462,2	3 979,6	5 344,2	6 730,3	8 655,7
PIB per cápita (dólares)	2,158	3,059	3,039	4,608	11,698	15,041	18,464	22,742
Balanza comercial (miles de millones de dólares)	-1,0	-2,1	-2,8	-8,0	-	-57,0	-1,7	137,6
Tipo de cambio ¹	12,5	22,95	2,81	9,22	-	0,71	0,71	1,12

¹ Para México: "Viejos Pesos"/dólares hasta 1984 y "Nuevos Pesos"/dólares después de esta fecha.

Para la UE Ecus/dólares hasta 1998 y Euros/dólares a partir del año siguiente.

Tipo de cambio tomado del día 31 de diciembre de 2000.

Fuente: SE con datos de BANXICO e INEGI

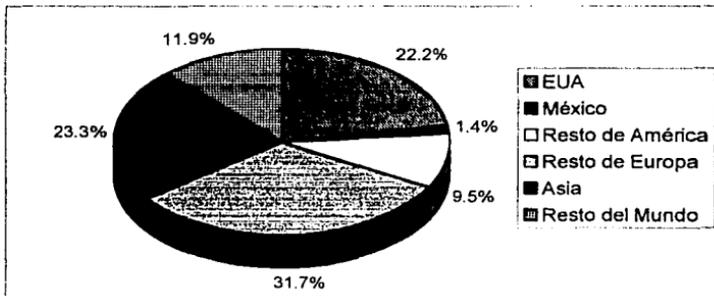
Los datos del cuadro anterior son interesantes todos ellos, empero, entre los más significativos podemos destacar que para el año 2000, el PIB de la UE es 18.7 veces mayor que el de nuestro país y el PIB per cápita lo es 4.9 veces, lo que indica que negociar con un cliente de la envergadura de la UE son palabras mayores, muy mayores.

Sin embargo esa diferencia no es una traba para el comercio, al contrario, más que un revés es una oportunidad, podemos venderle a quien es capaz de pagar, y no sólo eso, además, venderle a buen precio -recuérdese la LVC.

Pero lo que por ahora y ante este cuadro comparativo nos debe preocupar es revertir el déficit que nuestro país tiene, ya ni siquiera digamos por compararlo con el amplio superávit de que goza la UE, sino por el progreso mismo del país

considerándolo aisladamente de este cotejo. Ese es uno de los anhelos que se desgajan del TLCUEM.

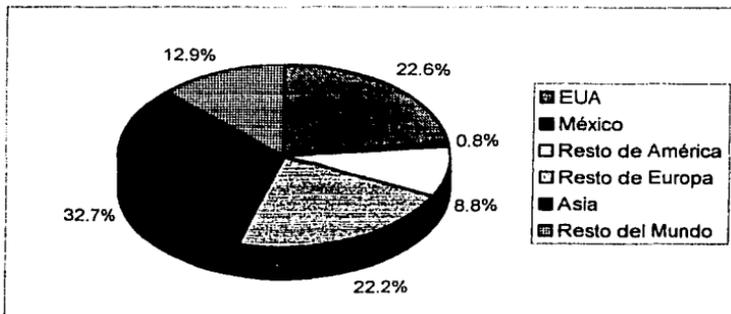
GRÁFICO 1.
Exportaciones de la UE, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

El Gráfico 1 muestra que nuestro país tiene una pobre participación como destino de exportaciones desde la UE, sin embargo, ese 1.4% es mayor que el 0.8% de productos aztecas importados por la UE mostrado en el Gráfico 2, lo que en parte explica el déficit en nuestra balanza comercial. En ambos, la región asiática se erige como la mayor procedencia y destino de los productos europeos.

GRÁFICO 2.
Importaciones de la UE, 2000.



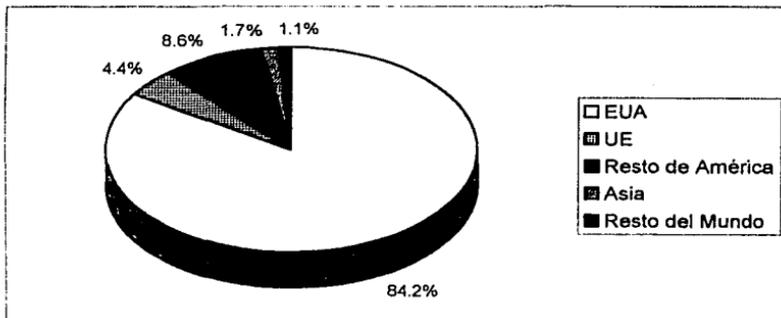
Fuente: SE con datos de BANXICO

En cuanto al Gráfico 3 es más que evidente que EUA capta más de cuatro quintas partes del total de nuestras exportaciones, por motivos ya conocidos: cercanía geográfica, reducidos costos de transportación, influencia económica de la nación norteamericana en la zona, y por supuesto el TLCAN; de igual forma, casi tres cuartas partes de los bienes importados provienen de nuestro vecino del norte (Gráfico 4).

Por su parte, sólo el 4.4% de nuestras exportaciones van a dar al mercado europeo, mientras que del total de bienes que se reciben del exterior, el 9.5% provienen del bloque del viejo continente.

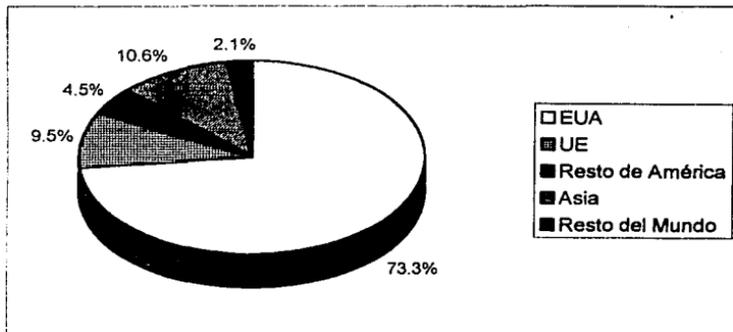
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICO 3.
Exportaciones de México, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

GRÁFICO 4.
Importaciones de México, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

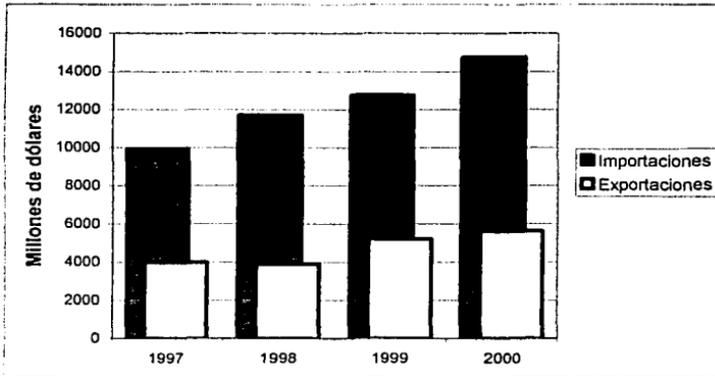
Si se curioseara en los gráficos 5 y 6; gráficos ellos muy relacionados entre sí, se encontrarán varias cuestiones interesantes.

Primeramente, en el Gráfico 5, las diferencias entre las columnas del fondo y las que se encuentran en primer plano revelan el amplio y aun más, creciente déficit comercial que se ha ido desarrollando en el período indicado, sin embargo éste déficit no sólo ha estado presente en ese lapso, sino a lo largo de todos los años en que se ha tenido intercambio comercial con Europa desde que se iniciaron las relaciones diplomáticas entre ambos (1961), con la salvedad de los años 1981 a 1987 que fueron los únicos en donde la balanza se inclinó a favor de México.

Al mismo tiempo el Gráfico 6 muestra que el comercio total con la UE ha ido incrementándose aunque, hay que decirlo, de una manera no lo suficientemente dinámica por razones que se dejan ver claramente en los gráficos 3 y 4; ¿una pista?: EUA.

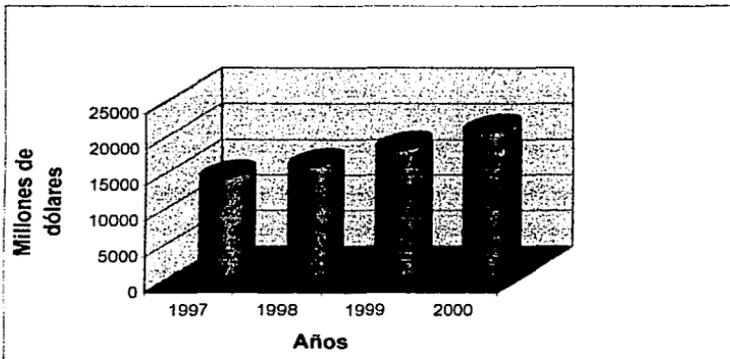
Se espera no obstante, que con el cumplimiento de los plazos de desgravación contemplados en el marco del TLCUEM las cifras del comercio total prosperen a ritmo y tasa, mayores y más acelerados.

GRÁFICO 5.
Comercio de México con la UE, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

GRÁFICO 6.
Comercio total con la UE, 1997-2000.

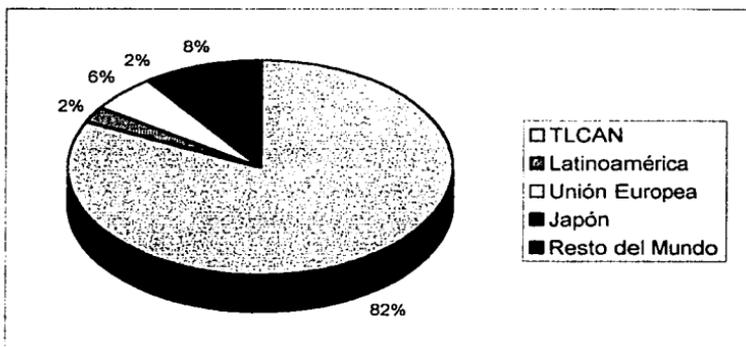


Fuente: SE con datos de BANXICO

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

La cifra a la que nos referimos respecto a la Gráfica 6, para el caso de 1997 es 13,895 mdd, mientras para 2000 se ha incrementado a 20,365 mdd. Esta última cifra se ha desglosado en el Gráfico 7. Este dibujo muestra que la UE es nuestro segundo socio comercial (no contemplamos el 8% de Asia, si consideramos que no es un bloque con el que se comercia directamente) después del omnipresente EUA en el marco del TLCAN.

GRÁFICO 7.
Distribución del comercio total de México, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

Los Gráficos 8 y 9 ponen al descubierto, de manera individual los destinos y procedencias de los intercambios comerciales que tenemos con los países miembros de la UE.

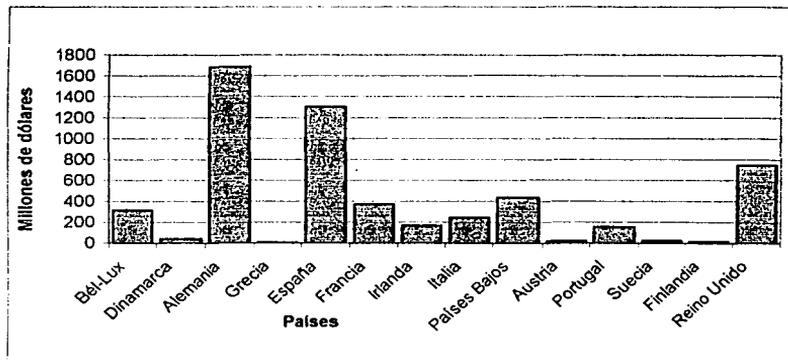
En el caso de las exportaciones, nuestro principal cliente en el año 2000 fue Alemania, que coopera con una interesante cifra de 1,689 mdd, le siguen España y el Reino Unido con 1,304 y 745 mdd, respectivamente. Por sí sola, la suma de

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

las exportaciones a estos tres países cuantifica un 66.5% del total exportado a la UE.

En el caso de las importaciones, las más significativas provienen, de acuerdo con el Gráfico 9, de Alemania (6,314 mdd), Italia (1,886 mdd) y España (1,652 mdd). La suma de estas tres naciones ofrece un 56.1% del total de la cantidad de dinero importado de Europa, lo que muestra que salvo el caso de Alemania, que elocuentemente se dispara cuantitativamente en su valor, las importaciones desde Europa están un poco mejor repartidas respecto a las exportaciones.

GRÁFICO 8.
Destino de las exportaciones hacia la UE, 2000.

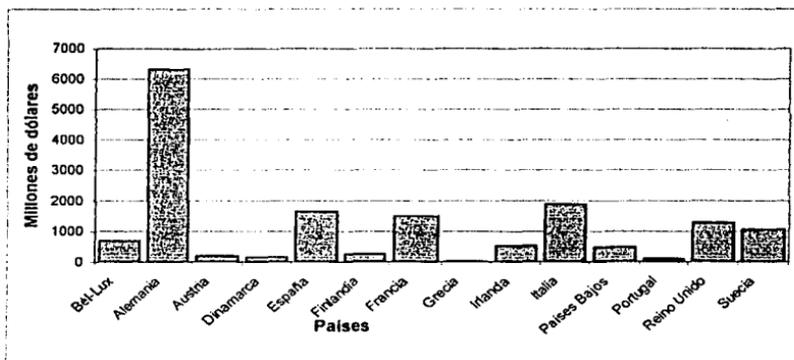


Fuente: SE con datos de BANXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICO 9.

Procedencia de las importaciones desde la UE, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

Finalmente, existe otra estadística que es digna de identificarse, ésta es la Inversión Extranjera Directa (IED), sobre la que se ahondará más ampliamente en el capítulo siguiente.

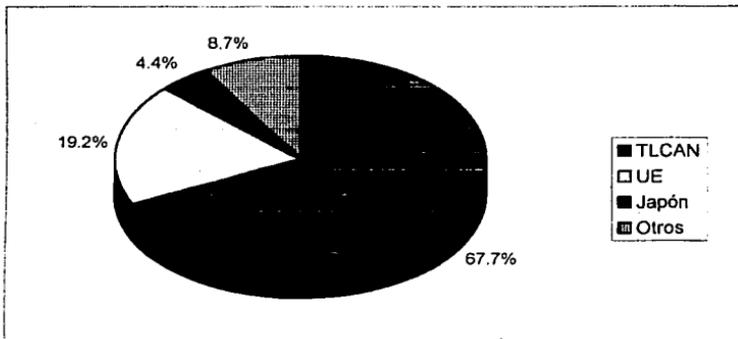
Para no agotar este tema aquí, sólo diremos que la IED es uno de los tipos de inversiones más trascendentales, y sobre todo si de comercio internacional se habla.

Bien, respecto a la IED en México por sitio de procedencia, durante el año 2000 ésta provino principalmente de nuestro TLC con Canadá y EUA (67.7%) y en segundo término de países de la UE (19.2%), mismo que se ha ido incrementando en el último quinquenio del siglo XX y especialmente más después de haberse puesto en marcha el acuerdo con Europa (Gráfico 10).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En lo concerniente a los países miembros de la UE como entes individuales de Europa (ver Gráfico 11), el principal país participante de IED en México durante el año 2000 fue el Reino Unido con un amplio 59.2%, se le acerca Alemania con un 15.5% y seguidamente España con un 10.1%, casi igualado al 10.0% de Países Bajos.

GRÁFICO 10.
IED en México por región de procedencia, 2000.

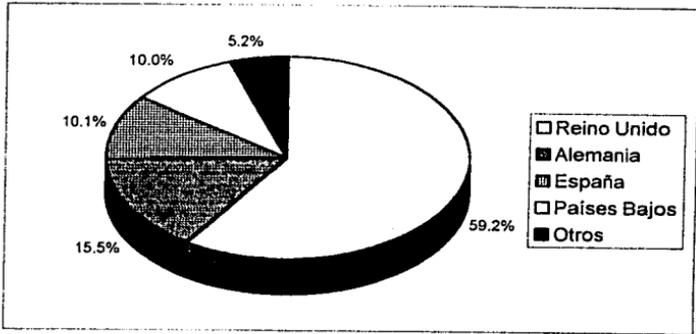


Fuente: SE con datos de BANXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICO 11.

IED de la UE en México por sitio de procedencia, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES.

Un análisis de la UE demuestra pues que a lo largo del siglo pasado tuvo que sufrir varios reveses en lo relativo a su integración, sin embargo más numerosos y de mayor envergadura fueron los logros en materia política, social, y últimamente económica que ha logrado gracias a su perseverancia y capacidad organizativa.

Si bien, a pesar de que en la primera década del siglo XXI la UE se va a enfascar nuevamente en la asimilación de nuevos miembros de Europa Central y del Este, no deja de erigirse como un importante bloque que se encuentra más afianzado y pretende extender sus relaciones hacia otros territorios, incluso más allá de su propio continente.

Hay que decir también que la creciente demanda de atención a otras prioridades regionales y derivadas del propio proyecto de integración europeo serán elementos sustancialmente importantes que podrían debilitar la presencia sobre todo política de Europa en México, además de que la dinámica entre la UE y México dependerá en buena medida de la posición adoptada por EUA.

Por su parte, México muestra interesantes perspectivas para los próximos años:

- a) Su privilegiada situación geográfica, México es considerado la puerta de entrada al mercado de EUA.
- b) La formación de pactos, acuerdos y tratados con varios países, en su mayoría con AL.

c) Costos muy reducidos en cuanto al mercado laboral, pues el salario mexicano es uno de los más bajos del mundo.

d) Que la estabilidad de México en situaciones críticas (levantamiento en Chiapas, asesinatos políticos posteriores al gobierno de Carlos Salinas, crisis de 1994, etc.) ha proporcionado una seguridad franca y manifiesta para inversionistas extranjeros en el mercado mexicano.

El TLCAN había dificultado una mayor profundización en las relaciones bilaterales entre Europa y México, sobre todo, en las económicas. Sumado a ello, los mexicanos veían a Europa como un mercado difícil, incierto y de un nivel muy por encima del propio, situación que demandaba una competitividad y una calidad de productos casi imposible de ofrecer. EUA se mostraba pues como un paraíso comercial por su cercanía geográfica, por la estandarización de las reglamentaciones comerciales entre ambos y por su constante y creciente demanda de productos mexicanos.

Pero aun así, el tratado ya está en marcha y considera el autor que hay el algunos sectores es muy probable que haya resultados provechosos amén de los reveses que están implícitos es cualquier tarea importante con dos intereses tan lejanos y tan distintos. Sin embargo, el TLCUEM puede servirnos para aunarse a las muchas características del México de la última década del Siglo XX que han producido un apuntalamiento de nuestra imagen y potencial como nación a escala internacional.

Si bien, en su momento, a lo largo de las últimas tres décadas hemos tenido que adaptar nuestro sistema económico y comercial a las exigencias mundiales — ahora llamadas globales— los contrastes han sido muy variados, desde el repliegue comercial con el MSI hasta la franca y total apertura comercial y la firma de un

TLCAN de considerables dimensiones y enormes consecuencias con EUA y Canadá.

El abandono del proteccionismo por parte de nuestro país era una decisión que habría de tomarse tarde o temprano, sin embargo, las condiciones internacionales, aunadas a la presión de los vecinos de la comunidad internacional —entiéndase EUA- y de las principales instituciones económicas internacionales (GATT, CEPAL, etc.) fueron las que determinaron el cambio o re-direccionamiento de la producción (y de la productividad) a la que habría de enfrentarse nuestro país en los años venideros.

Además esta inserción bajo un nuevo ambiente económico se da en el marco de época difícil para México, pues la modernización hubo de llevarse a cabo en medio de una compleja situación financiera y de desconfianza, tanto al interior como internacionalmente.

El TLCUEM pasa a ser una especie de nueva super autopista que puede funcionar como catalizador de nuevas negociaciones a nivel gubernamental y empresarial, ya sea por países o por sectores. Las decisiones inteligentes estarán dadas a partir de conformar una especialización de los productores mexicanos en determinados sectores para ingresar en el mercado europeo o en su defecto, de adaptarse a las necesidades de una región muy específica dentro del bloque europeo.

En otro orden de ideas, otra conclusión interesante es la de que las estadísticas muestran que existe un amplio déficit en la balanza comercial de nuestro país (alrededor de 8,048 mdd) y otro desprendido de ella, que para efectos de esta tesis nos es importante, el déficit que se tiene con la UE por 9,125 mdd.

Si bien de 1999 al año 2000 creció el comercio total entre europeos y mexicanos al haber pasado de los 18,048 mdd en 1999 a 20,366 mdd en el 2000 (crecimiento del 13.5%), también aumentó el déficit comercial con entre nosotros y la UE en un 20% (pues en 1999 fue de 7,438 mdd y pasó a 9,124 mdd en el 2000).

Asimismo, con los números anteriores, La UE luce en el privilegiado segundo lugar como nuestro socio comercial a nivel mundial. Dentro del bloque europeo destacan Alemania, España, Italia, Países Bajos y Reino Unido como las naciones que participan más ávidamente, en materia comercial, y específicamente este último en lo concerniente a participación de IED en México.

Se advierte que los plazos de desgravación contemplados en el marco del TLCUEM pueden abrir nuevas líneas de intercambio para los productores que no aun no pueden costear los montos que la exportación de México hacia la UE demanda.

Europa ha escuchado, se ha puesto en marcha y está dispuesta a seguir adelante; pero Europa no puede hacerlo en solitario.

Pascal Lamy, Comisario europeo responsable del comercio.
Declaración en Doha, Qatar el 9 de noviembre de 2001

3. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

Como ya se ha visto en el apartado anterior con el abandono del MSI México comienza a impulsar una serie de acuerdos principalmente con países de AL con el objeto de encontrar nuevos mercados en el ámbito mundial; dicho interés de la mano con el objetivo de reducir la dependencia hacia EUA.

Quizá una de las primeras preguntas obligadas para incorporarse íntimamente con este apartado del trabajo es ¿para qué involucramos con la UE en un nuevo TLC?

La respuesta a esta interrogante no puede darse de manera mecánica mencionando dos o tres principios. Para revelar de manera más clara ello hay que atender a múltiples factores que, aunados uno a uno, nos esclarecen el porqué de tal lazo con la UE así como las características y condiciones de tal relación, del mismo modo, muchas de estas variables convergirán en el último capítulo de este estudio para sacar los corolarios y consecuencias futuras que figuran desplegarse durante al menos la siguiente década.

Varios han sido los hechos que la UE ha observado en México para reconocer en él un atractivo mercado para asociarse, entre ellos se encuentran:

- La estabilidad económica.
- La estrategia de modernización y privatización durante el sexenio salinista.

- Los cambios jurídicos en materia de inversiones.
- La firma del TLCAN.
- La signación de otros tratados y acuerdos de muy diversa índole, en su mayoría con países latinoamericanos⁷⁰.

Sin menoscabar las puntualizaciones anteriores el interés de la UE en México emana de un interés mucho más general y amplio: AL. Desde la Cumbre celebrada en Corfú, Grecia, que tuvo verificativo los días 24 y 25 de junio de 1994, el Consejo Europeo había manifestado su voluntad de estrechar relaciones políticas y de cooperación con AL mediante el fortalecimiento del diálogo político, el comercio, la inversión y la ayuda a las regiones paupérrimas.

Si vamos un poco hacia atrás en el tiempo, México, muy aparte de los nexos con la UE, se había vinculado con anterioridad con países europeos de manera independiente, tanto en ámbitos económicos como políticos.⁷¹ Eso se ha presentado como un antecedente que a su vez ha proporcionado confianza a la hora de establecer nexos por parte de la Comisión Europea.

Ahora, yendo un poco hacia el futuro, nuestra nación no sólo ve a la UE como un fin en sí misma, además, reviste particular importancia para México por vislumbrarse como una ruta de entrada a los mercados emergentes de los PECO y del Mediterráneo, que hoy en día son uno de los principales puntos en la agenda de la UE.

⁷⁰ Hasta ahora México ha firmado 10 Acuerdos diferentes que otorgan acceso a 32 países en 3 continentes: Chile; EUA y Canadá (TLCAN); Costa Rica; Colombia y Venezuela (G-3); Bolivia; Nicaragua; Uruguay; El Salvador, Guatemala y Honduras, (Triángulo del Norte); Israel; Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza (AELC); Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. (UE). Esta red brinda acceso a más de 860 millones de consumidores.

⁷¹ México tiene acuerdos signados con cada uno de los quince miembros de la UE de manera independiente. Estos acuerdos comprenden temáticas como protección de derechos de autor, asistencia jurídica, de cooperación de empresas, salud pública, de supresión de visas, de extradición, de cooperación científica y tecnológica, por sólo mencionar algunas.

3.1 ANTECEDENTES.

De acuerdo con Mario Chacón "históricamente, México tuvo una actitud de reserva hacia la inversión de origen extranjero. El inicio de las reformas; y el creciente interés por promover mayores flujos de IED, estimuló a las autoridades mexicanas a reinterpretar y liberalizar el marco legal sobre inversiones"⁷².

Todo ello convergió hacia una participación más abierta en cuanto a comercio exterior y a las relaciones con otros países, incluso más allá de AL, incursionando, por así decirlo, fuera del ámbito doméstico y aventurándose al negociar con otros actores.

La UE es pues, obviamente, parte de ese proceso de conformación de una red de relaciones de cualquier índole, que incluso no sólo se enfoca en el *Viejo Continente* y que además ha ido tomando un nivel de escalada constante a lo largo de las últimas tres décadas, sino que además forma parte de un abanico de posibilidades y focos de oportunidad muy variados y con atractivas oportunidades.

El desarrollo de estas relaciones entre México y la UE podría dividirse para escrutarse de mejor manera en tres etapas fácilmente discernibles:

1. Desde el establecimiento de relaciones diplomáticas entre México y la entonces CEE (14 de marzo de 1961) a la firma del Acuerdo de Cooperación del 15 de julio de 1975.
2. Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación de 1975 (el 1 de noviembre del mismo año) a la firma del Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991.

⁷² Chacón, Mario. *La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea*. En: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. *La Unión Europea y México: Una nueva Relación Política y Económica*. IRELA, Madrid, 1997, pág. 156.

3. Desde la firma de la Declaración Conjunta Solemne el 2 de mayo de 1995 y etapa de la cual puede decirse que aún está en curso.

Pedro Pérez Herrero atinadamente señala que "la importancia que tiene el comercio que realiza la UE con América Latina es bastante reducida en relación al valor total de las exportaciones comunitarias al resto del mundo", asimismo expresa que "no obstante, la importancia no radica en lo que representa en la actualidad, sino en lo que podría significar en el futuro"⁷³.

Con la diferenciación específica de estas tres etapas, podemos ver que cada una ha tenido un peso fundamental en la relación que hoy podemos ver se sostiene con más firmeza entre México y la UE.

Si bien, el primer acuerdo firmado entre las dos Partes, como veremos más adelante, no tuvo una trascendencia muy significativa que digamos, cada acción de acercamiento para lograr la firma del mismo, y el desarrollo (si se quiere ver así, incipiente y hasta nimio) de las condiciones propuestas en ese texto, fue un primer y fundamental ladrillo en la construcción de una reciprocidad y concordancia más cómoda y saludable para los involucrados.

Lo mismo sucedió con el acuerdo de 1991 y con todos los acercamientos localizados intermedicamente entre la UE y nuestra nación. Con todo ello, el día de hoy podemos hablar de un acuerdo mucho más acabado y con mejores propuestas y oportunidades.

Pasemos a ver ahora más a detalle cómo se concibieron cada uno de los instrumentos referidos y las características e influencia futura de cada uno de ellos.

⁷³ Pérez Herrero, Pedro. *Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea*. En: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. *La Unión Europea y México: Una nueva Relación Política y Económica*. IRELA, Madrid, 1997, pág. 111.

3.1.1 ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA DEL 15 DE JULIO DE 1975.

El primer Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la entonces CEE se firmó el 15 de julio de 1975. Ya antes México había firmado acuerdos muy similares con Argentina, Brasil y Uruguay entre 1971 y 1974, sin embargo, la diferencia con aquellos instrumentos fue la de que el primero incluyó la cooperación económica, así como la transferencia de tecnología, la inversión y la creación de vínculos empresariales.

Entraría en vigor, según el Artículo 12 "...el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes Contratantes se notifiquen el cumplimiento de los procedimientos necesarios..."⁷⁴ —esto es, el 1 de noviembre de 1975— y se previó que primeramente el acuerdo tuviera una duración de cinco años con posibilidad de futuras prórrogas anuales.

Este acuerdo le concedía a cada parte la condición de NMF, e incluía una "cláusula evolutiva" que permitiría que tal acuerdo fuera revisado por un Comisión Mixta para actualizarlo. Era un acuerdo en lo general somero, conformado por un total de 13 artículos.

La propia Comisión Mixta sería la encargada de fijar el programa de trabajo y de vigilar el buen funcionamiento del acuerdo mediante la investigación y el estudio de los obstáculos al intercambio y por ende, de los medios para superarlos, todo ello con el apoyo de subcomisiones especializadas designadas por la Comisión misma.

⁷⁴ Comunidad Europea. *Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea*, 1975. Art. 12, párrafo 1.

En el marco de este acuerdo la relación México-UE se desarrolló reservadamente en el aspecto comercial. La exportación se concentró principalmente en materias primas y se registró una balanza favorable para México. Se celebraron ocho sesiones de la Comisión Mixta. Se lograron algunos avances en la cooperación económica, particularmente en áreas como desarrollo industrial, ciencia y tecnología, capacitación técnica, aspectos financieros y proyectos energéticos.

No obstante las buenas expectativas que mostraba, los alcances del acuerdo fueron limitados, pues la balanza comercial mexicana con la CEE de 1975 a 1980 sólo mejoró mínimamente, pasando de un déficit de 962 mdd a un monto igualmente deficitario de 436 mdd; esto debido principalmente a la dura política proteccionista que se mantuvo hacia los productos europeos, aunque bien claro fue que ninguna de las dos Partes se contemplaban una a otra como prioridad dentro de los lineamientos de su política exterior.

Las relaciones políticas recibieron un significativo impulso en 1985 con la visita que realizó el presidente Miguel de la Madrid Hurtado (sexenio de 1982 a 1988) a la sede de la Comisión Europea, en Bruselas. La liberalización comercial iniciada por México ese año hacía preciso promover nuevos mercados. Cualitativamente se amplió la agenda de trabajo de la Comisión Mixta México-UE, y nuestro país buscó intensificar su relación con los miembros de la Unión procurando ensanchar el acceso para los productos manufacturados. En el caso de la UE, la respuesta se dio en la forma de un acercamiento político, simbólicamente reflejado en la inauguración, en 1989, de una representación diplomática comunitaria en la Ciudad de México.

A medida que se impulsaron las relaciones económicas, el país incrementó su capacidad de importación y empezó a aumentar la exportación de manufacturas.

Con todo, en la década de los ochenta nuevos aires refrescaron la relación México-CEE al dar comienzo el proceso de la privatización durante el sexenio de Miguel de la Madrid, logrando eliminarse el déficit en la balanza comercial al menos hasta 1988, cuando nuevamente se volvió negativo.

Este lapso superavitario de la balanza comercial se debió principalmente a la necesidad de generar reservas como consecuencia de la crisis de la deuda donde para ello se fomentaron ávidamente las exportaciones y se declinó en la cantidad de importaciones para generar ahorro.

Otras razones que explican de manera interesante esta dinámica son, por parte de México, su ingreso al GATT en 1986, y por parte de Europa, la adhesión de Portugal y España en ese mismo año. La primera, que fungió como una catalizadora de los esfuerzos mexicanos por mejorar su economía, y la segunda, por la inclusión de esas naciones que coadyuvaron en el incremento del interés por Europa en nuestro país en virtud de los lazos históricos y culturales con ambos países de la Península Ibérica.

Además, el 17 de marzo de 1989 el PE publicó la "Resolución sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos" donde ponderaba los esfuerzos del gobierno mexicano ante la crisis y se proponía la puesta en marcha de iniciativas para ayudar a México a través del incremento de las actividades comerciales y la cooperación.

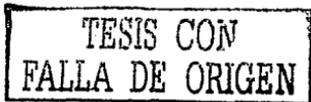
Para los días 21 al 24 de noviembre de 1989, el Comisario para el Mediterráneo, las relaciones Norte-Sur, América Latina y Asia, Abel Matutes, inauguró la Delegación de la Comisión Europea en México y de la cual se designó como primer jefe al señor E. Fourere, quien firmó dos acuerdos de suma importancia, uno sobre asistencia financiera y otro destinado a activar el programa

*Socios de Inversión de la Comunidad Europea (ECIP)*⁷⁵ que tendría por objetivos establecer y en su caso fortalecer la cooperación empresarial así como a la constitución de empresas conjuntas.

Aunque en un principio el acuerdo de 1975 se observaba muy prometedor, especialmente con el incremento comercial de 1979 el acuerdo seguía siendo finalmente uno de carácter "no preferencial" a pesar de que las dos partes disfrutaban del trato de NMF.

En breve, México no pudo afianzar de una manera real su acceso al mercado europeo y por su parte, la UE no tuvo las condiciones necesarias para asegurar sus inversiones en nuestro territorio, ni adquisición en forma y cantidad del petróleo mexicano.

⁷⁵ Por sus siglas en inglés: European Community Investment Partners.



3.1.2 ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN DEL 26 DE ABRIL DE 1991.

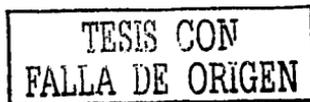
A pesar del incremento registrado en las exportaciones mexicanas durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, durante el mandato de Carlos Salinas de Gortari (sexenio de 1988 a 1992) se registró un preocupante déficit en la balanza comercial de México, lo que demandaba repensar una nueva política hacia Europa.

Aunado a ello, Europa también daba luces de interés, o al menos de atención hacia México con la reciente inauguración de la Delegación de la CEE en nuestro país (22 de noviembre de 1989).

Así, después de 15 meses de intensas negociaciones, el 26 de abril de 1991 se firmó en la ciudad de Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación entre la CEE y México, acuerdo llamado de los de "tercera generación" el cual, tras dos años previos de negociación por los interesados, en este caso, la CEE por un lado y el Grupo de Trabajo Intersecretarial de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México por el otro, incluyó 23 sectores prioritarios para la cooperación entre las dos Partes: industria, minería, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad, ciencia y tecnología, pesca y piscicultura, energía, protección del medio ambiente, gestión de recursos naturales, servicios (incluidos los financieros), turismo, transporte, telecomunicaciones e informática, promoción de inversiones, salud pública, lucha contra la droga, comercio, entre otros.

Hasta ese momento la mayor parte de la cooperación se ha dado en el campo económico a través de los programas ECIP y AL-INVEST⁷⁶.

⁷⁶ El programa AL-INVEST es un mecanismo de redes de fomento a las inversiones empresariales europeas en AL; su nombre proviene de *América Latina-Investment Program*.



La cooperación comercial tampoco incluyó el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las Partes. En efecto, éstas únicamente se comprometieron a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos antidumping y compensatorios que llegaran a aplicarse.

En materia de cooperación el acuerdo era mucho más avanzado que su antecesor de 1975. Contiene seis capítulos y 45 artículos que cubren todas las áreas mencionadas en los párrafos anteriores.

El Acuerdo de 1991 subraya la importancia del contacto directo entre los agentes económicos e incluye disposiciones de fomento a la PYME. Por otra parte, contiene una cláusula evolutiva que prevé su adecuación a futuro para promover una relación más estrecha entre las partes.

La Comisión Mixta, constituida en el Acuerdo de 1975, tuvo continuidad en este instrumento como mecanismo formal de consultas.

Con este marco jurídico se celebraron dos Comisiones Mixtas (diciembre de 1992 y abril de 1994) y se instaló una Subcomisión Comercial en junio de 1994.

Asimismo, se desarrollaron programas para facilitar contactos empresariales en los sectores agroindustrial y pesquero, con el objetivo primordial de fomentar las coinversiones en esta área. En estos esfuerzos se ubica la firma, en noviembre de 1989, del convenio entre el ECIP y dos instituciones mexicanas: Nafinsa y Banamex. Este Convenio funcionó hasta 1999 año en que desaparece el programa ECIP.

No obstante que este acuerdo no fue en su momento muy exitoso en ciertas áreas, en otras más particulares sí tuvo cierto auge como en el caso del Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-UE así como en la operación de los tres Eurocentros (NAFIN, BANCOMEXT y CANACINTRA) que hoy se encuentran en operación en México y que cuentan con el Business Cooperation Network (BC-Net) mecanismo informatizado de asociaciones de empresas europeas que facilita la identificación de proyectos y la creación de empresas conjuntas en México; con ello, las dos Partes tomaron conciencia de que el Acuerdo Marco no era el instrumento idóneo para revertir la pérdida de importancia relativa de su comercio bilateral.

Tanto para los europeos como para mexicanos era cada vez más claro que el trato discriminatorio que, en materia comercial, se otorgan recíprocamente con respecto a aquellos países con los que tienen en vigor acuerdos preferenciales, era la principal causa del comportamiento relativamente poco dinámico en su intercambio.

La justificación de hacer un acuerdo más avanzado que el de 1975 quedó sustentada en 3 rubros perfectamente distinguibles, en lo relativo a los cambios en el sistema internacional de ese momento, en lo concerniente a México y en lo referente a Europa.

En cuanto a las nuevas configuraciones (o desconfiguraciones) del sistema internacional, éstas tuvieron un impacto que decidió a la larga la firma del acuerdo, principalmente nos referimos a fenómenos como la caída del Muro de Berlín y la reunificación alemana (9 de noviembre de 1989 y 3 de octubre de 1990, respectivamente), el colapso de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), el fin de la Guerra Fría, y por supuesto, el proceso de globalización.



Por el lado de México, se buscaba complementar e incluso hacer un contrapeso en el dominio mercantil que derivaba de los intercambios comerciales con EUA, además de que en ese momento "los países de Asia-Pacífico no constituyen aún una alternativa comparable y los de América Latina no ofrecen el mismo potencial en términos de inversión y tecnología que la UE"⁷⁷.

Ahora, observando la perspectiva europea, se había generado atracción para estrechar los lazos con nuestro país debido a la perspectiva de la firma de un TLC entre EUA, Canadá y México y más aún ante el eventual lanzamiento de la *Iniciativa para las Américas* como un proyecto hemisférico emprendido por el Presidente norteamericano George Bush, en virtud de que si Europa no hacía el movimiento estratégico hacia el otro lado del Atlántico, podía quedar desplazado, e incluso excluido de toda posibilidad de obtener beneficios comerciales mínimamente en el siguiente decenio.

Algunos otros factores que coadyuvaron en la concepción del citado mecanismo fueron la política de estabilización mexicana, la política de las privatizaciones, los sustanciales cambios legislativos en materia de IED a partir de 1988, los incentivos fiscales y las facilidades crediticias a las exportaciones durante el mandato de Carlos Salinas, sin embargo no hubo en el acuerdo un apartado o artículo específico para la protección de los inversionistas europeos, lo que aunado a la sobrevaloración y en su momento próxima devaluación del peso mexicano (1994), la influencia del TLCAN, los obstáculos para acceder el mercado europeo, la ampliación de la UE (1995), la puesta en marcha del MUE y las propias prioridades de la agenda de la CE en el seno de su integración y para con su área de influencia geográfica, los PECO y los del norte de África, entorpecieron que el acuerdo tuviera los ambiciosos alcances que se había propuesto en un inicio.

⁷⁷ Sberro, Stéphan. *La Unión Europea como opción diversificadora: un recorrido crítico*, en Revista Mexicana de Política Exterior. Núm. 49. (invierno) México, 1996. Págs. 221-222.

Entre los beneficios claramente evidenciados se encuentran las exportaciones de valor agregado, en especial el sector automotriz. Por lo que respecta al sector privado en general, desempeñó un papel fundamental en la promoción del comercio, esto de la mano con el programa ECIP retomado del acuerdo anterior.

Es evidente, pues, que durante la última década del siglo XX, se desplegó una enorme actividad diplomática entre Europa y México. Finalmente, es importante mencionar que gracias a este instrumento de 1991, el 9 de marzo de 1995 fue firmado el Acuerdo Marco de Cooperación Financiera entre el gobierno de México y el Banco Europeo de Inversiones (BEI). A partir de entonces México es elegible para el financiamiento del Banco, en su mayor parte en el apoyo a proyectos de infraestructura. El BEI financia, prioritariamente, inversiones en países comunitarios. Para terceros países requiere concertar previamente un Acuerdo Marco (el BEI está autorizado por su Consejo para otorgar préstamos durante un período de tres años destinado a proyectos de interés común en AL).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.1.3 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN DEL 8 DE DICIEMBRE DE 1997.

Como ya se comentó, los días 24 y 25 de junio de 1994 se llevó a cabo en Corfú, Grecia, la Cumbre del Consejo Europeo, donde en su declaración se afirmaba el interés por reforzar las relaciones de la UE con AL y en específico con México. Más tarde, en la Cumbre de Essen, Alemania, durante los días 9 y 10 de diciembre del mismo año se solicitó a la Comisión, entre los varios temas de la orden del día, realizar un borrador de un eventual futuro acuerdo con México. Y el siguiente año, el 8 de febrero, tuvo verificativo un comunicado de la Comisión al Consejo y al PE titulado "Profundización de las Relaciones entre la Unión Europea y México", definiendo de manera más clara el impulso del nuevo acuerdo con México en materia comercial, y vislumbrando los posibles efectos con los que se podría encontrar frente al TLCAN, en ese entonces recién concebido.

"Para la UE, México se mostraba como un país con amplias ventajas frente a otros países latinoamericanos, en particular, porque "sus lazos con el *primer mundo*" así como con otras regiones del mundo, están más desarrollados que los de la mayoría de sus vecinos latinoamericanos, tal como refleja su pertenencia a la OCDE y a la APEC"⁷⁸.

Por la parte de México, la negociación de un nuevo acuerdo con Europa se veía como un medio para acceder al mercado más dinámico del mundo, desplazando incluso al hegemónico de otrora, EUA.

⁷⁸ Lecomte, Jacques. *Las Relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de Acuerdos de Cooperación*. En: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. *La Unión Europea y México: Una nueva Relación Política y Económica*. IRELA, Madrid, 1997, Pág. 25. APEC; por sus siglas en inglés: Asia Pacific Economic Cooperation (Cooperación Económica Asia-Pacífico).

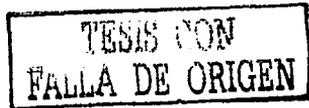
Con todas estas perspectivas las negociaciones iniciaron, pero hubo puntualizadas diferencias: por un lado, México se inclinaba por una única negociación simultánea, mientras que la UE prefería un proceso en dos partes, tal y como lo habían hecho en las negociaciones con Chile y el MERCOSUR.

Sin embargo, durante la negociación, al menos en la arena temporal, teníamos cierta influencia en la batuta de las acciones, ya que el gobierno mexicano no tenía prisa por acelerar las negociaciones en vista del recién firmado TLCAN y por su parte Europa no quería postergar negociaciones pues ya se advenía en su agenda el importante proceso de la moneda única y de su ampliación a los PECO.

Otra dificultad en el regateo diplomático en menor medida fue una divergencia en cuanto al monto del déficit comercial derivado de marcadas diferencias estadísticas que tenían ambas Partes.

Finalmente, el 2 de mayo de 1995 es una fecha clave en la aproximación y fortalecimiento entre las Partes, cuando se reunieron en París los representantes del Consejo y de la Comisión Europea con una delegación mexicana y en el seno de la misma fue firmada la Declaración Conjunta Solemne conforme a la cual ambas Partes se comprometían a negociar un acuerdo marco de cooperación.

Esta declaración incluía un diálogo político de alto nivel, un marco favorable de desarrollo para las inversiones, incluyendo la liberalización progresiva y recíproca del comercio de acuerdo con las reglas de la OMC, así como el incremento en la cooperación industrial y empresarial así como en materia de tecnología y ciencia, acuerdo mucho más ambicioso que el TLCAN, ya que éste último sólo está conformado hacia la liberalización comercial.



El 14 y 15 de octubre de 1996 fue celebrada en Bruselas una ronda preliminar de negociaciones para clarificar las posturas de ambas Partes para establecer el proceso y contenido del acuerdo, pero la UE establecía invariablemente que debía incluirse una cláusula democrática, cosa que era algo clásico y tradicional de sus acuerdos, pero ella no era y por mucho, bien vista por la Parte mexicana que se rehusaba firmemente a su inclusión.

Si bien el TLCUEM se negoció con la Comisión Europea, ésta le rinde cuentas a los Estados miembros vía el Consejo de Representantes Permanentes (COREPER), órgano que tiene la capacidad de cuestionar y fiscalizar e incluso modificar sus acciones para que ellas cumplan con los criterios de los 15 miembros de la UE, y así lo hizo.

Después del largo vía crucis, el 15 de abril de 1997 la UE concedió la venia de iniciar las negociaciones formalmente para la configuración del nuevo acuerdo bajo el siguiente método: habría de negociarse un *Acuerdo Global* (que incluía la cooperación económica, la liberalización comercial, el diálogo político y la polémica cláusula democrática), paralelamente un *Acuerdo Interino* (para negociar los aspectos comerciales) y además, una *Declaración Conjunta* (que garantizaría la globalidad de las negociaciones en el marco de las legislaciones de ambos entes -para acceder al contenido de los textos conformantes del acuerdo dirijase al anexo de este trabajo.

Las delegaciones que negociaron el acuerdo estuvieron encabezadas, por el lado de Europa, por Miguel Anacoreta, Director para AL de la Comisión Europea, y en el caso de México, por Manuel Armendáriz, Embajador de México ante la UE.

Una de las más controversiales problemáticas a las que se enfrentó el equipo de negociación de México fue la muy discutida cláusula democrática. La

cláusula democrática como ya se dijo, es una práctica habitual en los acuerdos de cooperación que la UE ha firmado con otras naciones, ello con el propósito de respetar, tras el fin de la Guerra Fría los derechos humanos, la democracia y desarrollar una buena gestión económica.

Desde el acuerdo anterior entre la UE y México (1991) se había propuesto por parte de la Comisión la inclusión de la cláusula democrática, sin embargo nuestro país se negó a aceptarla argumentando que era perjudicial para su soberanía. La importancia práctica de la cláusula democrática radica en que al no establecerse, no puede suspenderse el acuerdo cuando alguna de las dos partes incumple las mínimas condiciones consideradas en cuanto a derechos humanos o alguna interrupción el proceso democrático.

La delegación mexicana hábilmente negoció que se aceptaría en el preámbulo la cláusula pero se pusieron en la mesa dos grandes cambios: el primero fue el de cambiar la fórmula "es lo que inspira las políticas internas e internacionales de las dos partes" por la de "inspira las políticas de las dos partes"; el segundo, la inclusión de una declaración unilateral donde se plasmaban los siete principios de la política exterior de México contenidos en el Artículo 89, fracción X de la Constitución Mexicana. En otras palabras México se mostraba de acuerdo en la defensa de los derechos humanos y de la democracia, pero también dejaba claro que no permitiría (según el principio de la no intervención) que se tuviera injerencia externa so pretexto de esos valores.

Al principio las cosas parecieron ir por buen camino, ya que la Comisión Europea estuvo de acuerdo en las modificaciones introducidas por nuestro país, sin embargo cuando ésta última presentó los resultados de las negociaciones en su reunión con el COREPER, varios miembros protestaron conjuntamente y se negaron a aceptar la posición de México alegando que se limitaba con ellas el

compromiso del país azteca con la democracia y los derechos humanos, por lo que se negaron a firmar el acuerdo.

Así, en futuras consultas adicionales, México tuvo que dar el "brazo a torcer" y aceptó públicamente la cláusula democrática en la versión europea en el mes de junio de 1997 aunque si bien, pudo mantener la declaración unilateral que ya se había estipulado.

En atención a lo referente a la cláusula democrática y al difícil y jaloneado proceso de su concepción final hay que decir que en opinión de Laurence Whitehead "la resistencia a la aceptación de la cláusula democrática fue más una "maniobra táctica" que el reflejo de un auténtico deseo de defenderse contra una intervención externa, en la medida en la que pudo haber sido utilizada para obtener concesiones en otras áreas de la negociación —especialmente en lo referente a la liberalización comercial"⁷⁹.

Finalmente, el 8 de diciembre de 1997 fue rubricado el documento final de manera oficial por Manuel Marín, Vicepresidente de la Comisión Europea, los 15 Ministros de Asuntos Exteriores de los países miembros, José Ángel Gurría, Secretario de Relaciones Exteriores de México y Herminio Blanco, Secretario de Comercio de México.

En el acuerdo está estipulado un calendario gradual para la liberalización con una cierta exclusión selectiva de los bienes sensibles, lo que respeta, evidentemente productos vulnerables como los agrícolas, tanto para europeos como para mexicanos.

⁷⁹ Whitehead, Laurence. "Pobre México, tan lejos de Noordwijk": *Las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa*. En: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. *La Unión Europea y México: Una nueva Relación Política y Económica*. IRELA, Madrid, 1997, pág. 59.

La negociación y posterior firma de un instrumento de la envergadura y consecuencias del TLCUEM "ha sido un logro notable, en momentos en que la agenda comunitaria se encuentra sobrecargada de asuntos más prioritarios –tales como la expansión hacia Europa del Este, la reforma de los mecanismos de toma de decisiones en Bruselas o el lanzamiento de la moneda única..."⁸⁰

Asimismo, el mencionado autor destaca de una manera muy pura y simple que el valor del TLCUEM radica en un porcentaje muy importante en la diversificación de su mercado de comercio internacional respecto a EUA y su peligrosa dependencia con esa poderosa nación, ya que "México es demasiado grande, orgulloso y autónomo como para simplemente desaparecer de un primer plano y convertirse en un simple apéndice de EE.UU., tal como ocurrió con Puerto Rico"⁸¹.

En el TLCUEM se plasman, a grandes rasgos muchos de los géneros que han sido pulidos por la UE al paso del tiempo, esto es, seguridad, intercambio comercial, justicia, democracia. De igual forma, en lo político comprende un diálogo en los distintos niveles de gobierno a nivel internacional.

El interés por parte de UE para signar un tratado con un país como el nuestro es difícil de parecer razonable dadas las diferencias sociales que imperan entre ambos entes, la enorme distancia que separa el *viejo continente* de América, la diferencia de sistemas políticos, etc. y, sobre todo, si hablamos de un tratado principalmente comercial; lo que lo hace parecer más incongruente es la diferencia económica y comercial.

⁸⁰ *Ibidem*. Pág. 40.

⁸¹ *Ibidem*. Pág. 41.

La UE ha puesto los ojos en México por múltiples razones, entre otras, en virtud de que desde el año de 1994 el comercio entre los dos entes ha ido en decremento —esto es, cuando entró en vigor el TLCAN.

A todo eso hay que añadirle que el objetivo último de la UE no es específicamente México, sino que nuestro país es la puerta de entrada a un mercado aún más diverso, y por ende más interesante: AL. Ello ha derivado del plan que ha diseñado la UE para establecer también acuerdos con el MERCOSUR y con Chile. Otro argumento más de interés para Europa es que México es la llave para penetrar en el TLCAN.

Por su parte, México también tiene seductoras características en cuanto a su relación diplomática y comercial pues es interesante para las empresas europeas poder invertir en un país que tiene acuerdos de libre comercio con otras ocho naciones como es el caso de nuestro país.

Otra cuestión que explica el móvil de que la UE hubiera iniciado en primer lugar negociaciones de esa envergadura con México, en lugar de haberlo hecho con otro país latinoamericano, es el asunto de los productos agropecuarios. La PAC de la UE es un rubro de suma importancia y siendo Chile y el MERCOSUR importantes productores agropecuarios, éstos últimos podrían crear una significativa competencia contra los productores europeos.

Ahora bien, México por salud política y económica tiene una buena oportunidad en Europa para diversificar sus relaciones comerciales —y por ende sus ganancias derivadas de tal accionar-, y aun cuando el volumen de comercio con Europa es pequeño —cosa que se muestra ampliamente en el siguiente apartado-, México obtiene notables ventajas económicas, políticas y sociales al tener acceso a los dos mercados más grandes del mundo.

En el Acuerdo también se señala la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuará mediante contactos entre el PE y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República).

El ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información, hasta la cooperación en la lucha contra las drogas y en materia de protección al consumidor y de datos⁸². No sólo el número de áreas cubiertas es mayor que en el Acuerdo Marco de 1991, sino que el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Incluso, en algunas como en la de ciencia y tecnología, se prevé la posibilidad de llegar a establecer un acuerdo específico sobre la materia. Lo mismo ocurre en materia de cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior y la formación profesional, entre otros.

Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose prioridad al comercio intrarregional en la región, al fomento de la investigación científica y tecnológica, y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

En materia comercial, el Acuerdo Global establece los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones. El objetivo fundamental es el establecimiento

⁸² Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.

de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la OMC⁸³. El ámbito de aplicación cubre los siguientes campos:

1. - Comercio de bienes,⁸⁴
2. - Comercio de servicios,
3. - Movimientos de capital, incluyendo IED, y pagos,
4. - Compras del sector público,
5. - Políticas de competencia,
6. - Propiedad intelectual, y
7. - Solución de controversias.

Los temas anteriores son los mismos que están contenidos en los diferentes TLC's que México tiene en vigor.

En cada materia, el acuerdo define los objetivos por alcanzarse. Así, en comercio de bienes y servicios se tiene la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca. En movimientos de capitales y pagos se persigue la misma

⁸³ En especial con el artículo XXIV del GATT, referido a uniones aduaneras y zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATS (General Agreement on Tariff and Services), relativo a integración económica en servicios.

⁸⁴ Incluyendo cuestiones tales como aranceles; restricciones cuantitativas; medidas de salvaguarda; reglas de origen; cooperación aduanera; normas y reglamentos técnicos; excepciones generales por motivos de moralidad pública, protección de la vida o la salud, etc.; y restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

meta. Por lo que hace a las compras del sector público, las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública.

En política de competencia, el objetivo es establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio bilateral. En materia de propiedad intelectual se pretende instaurar, entre otras cosas, un mecanismo de consulta. Finalmente, en solución de controversias se buscará establecer un procedimiento específico que sea compatible con la OMC.

A fin de dar mayor coherencia a la cooperación, incluida en el título VI del Acuerdo, jerarquizar las áreas prioritarias e identificar los medios financieros de que dispondrán ambas partes para dar contenido a este capítulo, México y la UE acordaron un "Documento de Estrategia 2000-2006" con los siguientes principios y objetivos generales:

- Consolidación del Estado de Derecho (reforma del Estado) y apoyo institucional.
- Crecimiento económico y apoyo a las reformas económicas y de competitividad.
- Lucha contra la pobreza y fomento al desarrollo social.
- Cooperación técnica, científica, educativa y cultural.

Asimismo, está en estudio la suscripción de un "Convenio Marco de Financiación" a fin de evitar que cada proyecto de cooperación específico que se inicie sea revisado jurídicamente de manera *ad hoc*. El siguiente paso será definir un programa plurianual financiero que permita concretar los grandes objetivos del "Documento de Estrategia" y la firma de un "Memorándum de Entendimiento" que consigne los sectores específicos en que deberá concentrarse la cooperación.

También, la Comisión Europea y nuestro país han manifestado interés por iniciar negociaciones para suscribir un acuerdo sectorial en educación, formación y cultura, basado en el modelo de los acuerdos que la CE ha suscrito con EUA y Canadá.

Y para cerrar este orden de ideas hay que mencionar un día significativo: 1 de julio de 2000, fecha en la cual entró en vigor el TLCUEM después de haber sido aprobado por los gobiernos de los 16 países involucrados. Inclusive dando la bienvenida a este evento el Comisario europeo del comercio, Pascal Lamy comentó al respecto el mismo día en una conferencia de prensa: "éste es un momento histórico. Marca el principio de una nueva era en las relaciones de Europa con México. Nosotros estamos seguros que los operadores económicos en Europa y México pronto podrán respirar profundamente dentro de este acuerdo y mejorar nuestra relación comercial bilateral significativamente"⁸⁵.

⁸⁵ Conferencia de Prensa, Bruselas, 1 de julio de 2001

3.2 EXPLORACIÓN DE LA ESTRUCTURA Y DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA.

Como una cuestión de orden metodológico, para llegar al Acuerdo se estableció una estructura escrupulosa y bien definida para la negociación. Se instituyó un Grupo Negociador que sirvió como foro de negociación y en el cual se tomaron las decisiones, además de ser el encargado de la coordinación. El Grupo Negociador también trató ciertos aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos. En él participaron las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los Estados miembros.

Asimismo, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del Grupo Negociador. Así, el primer grupo técnico "Acceso a Mercados" trató todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo lo relacionado con el comercio de "Servicios y Movimientos de Capital" (incluyendo IED) y, el tercero ("Otros") los temas de Compras Públicas, Competencia, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Excepciones Generales y Prácticas Desleales.

A solicitud expresa del Grupo Negociador, los expertos se podían reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces fuera necesario. El Grupo Negociador podía sesionar al principio y al final de cada ronda⁸⁶. A nivel coordinadores, se podían reunir cuando se requiriera durante los periodos entre ronda y ronda para intentar resolver problemas que se presentaran en los grupos técnicos.

⁸⁶ Más adelante se explorará más a detalle el contenido de las mismas, por el momento sólo se adelanta que hasta ahora han tenido verificativo nueve rondas de negociación y coordinación de las acciones derivadas del acuerdo.

3.2.1 ACCESO A MERCADOS.

Está establecido que se eliminarán gradual y recíprocamente los aranceles a la importación; asimismo, se reconocería la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.

Se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

En cuanto al acceso a mercado ha habido temas de una trata delicada, veamos: las Partes han intercambiado listas de desgravación para productos industriales, agrícolas y pesqueros. Para los productos industriales, la UE ofrece una liberalización del 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18% restante en 2003.

El planteamiento de México contempla cuatro plazos de desgravación para productos industriales: 47.6% de las importaciones procedentes de la UE, en términos de valor, que se liberalizarían a la entrada en vigor del acuerdo; 5.1% adicional lo estaría en 2003; otro 5.6% se liberalizaría en 2005; y el 41.7% restante se desgravaría gradualmente hasta 2007. La UE consideró que la propuesta mexicana era una buena base de negociación para llegar a una reducción más rápida de los aranceles durante los primeros años de aplicación del acuerdo.

Durante la siguiente de negociación que hubo de realizarse más adelante, se llevaron a cabo consultas con el sector privado mexicano para clarificar avances en las negociaciones en las reglas de origen propuestas por México y considerando la posición comunitaria.

En cuanto a los productos industriales, se estipuló una eliminación de aranceles a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrían ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

Para los productos agrícolas se acordaron cinco categorías de desgravación, cuya composición, actualmente, sería:

- a) A la entrada en vigor del acuerdo se liberalizaría el 56.9% de las importaciones comunitarias procedentes de México (en valor) y 26.8% de las mexicanas originarias de la UE;
- b) En 2003, 9.72% y 5.2%, respectivamente;
- c) En 2008, 1.82% y 1.87%, respectivamente;
- d) En 2010, 2.11% y 3.96%, respectivamente; y
- e) El resto de los productos objeto del convenio bilateral se concentraría en una lista de espera, cuyo tratamiento arancelario sería objeto de una negociación posterior. Adicionalmente a estos plazos de desgravación, se podrá acordar el otorgamiento de cuotas arancelarias para productos de interés de las Partes.

Asimismo, se ha avanzado en la conformación de un texto acordado. Las discusiones se concentraron en torno a intereses específicos de exportación de cada una de las Partes y a la diferencia de estacionalidad de los productos sensibles. Entre otros productos, para México la prioridad se encuentra en algunas frutas, hortalizas, jugos y miel, y para la UE en vinos y bebidas espirituosas. En la siguiente ronda se continuarían explorando las formas en que se pueda lograr un paquete equilibrado, que no incluya productos tales como granos, carnes, lácteos y azúcar.

En productos pesqueros los plazos acordados son similares a los agropecuarios y hasta ahora la oferta de la UE permitiría desgravar 88% de los productos mexicanos para el año 2008 y, la oferta mexicana cubriría 70% de las importaciones europeas para ese año.

3.2.2 REGLAS DE ORIGEN.

Las reglas de origen determinan cuáles bienes recibirían trato arancelario preferencial, ellas abarcan las elaboradas:

- Plenamente en sus territorios (minerales, vegetales).
- Con insumos originarios.
- Con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

Se logró que se acordaran reglas de origen que nos permitiesen exportar nuestros productos evitando, al mismo tiempo, que dichas reglas permitiesen al mínimo las exportaciones de terceros países en condiciones preferenciales.

Con ello, más del 95% de las exportaciones mexicanas obtendrían una regla de origen que beneficiaría al sector productivo nacional además, destacan las reglas de origen negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y autopartes, y productos electrodomésticos, electrónicos, del calzado, químicos y plásticos.

En cuanto a las reglas de origen, el llamado "Protocolo relativo a la definición del concepto de productos originarios y métodos de cooperación administrativa" cubre, entre otros temas, disposiciones generales, definiciones, requisitos territoriales, exenciones y cooperación administrativa. El texto está muy avanzado aunque siguen pendientes de discusión la contabilización de insumos importados bajo los conceptos denominados "acumulación total" y "acumulación regional".



En las últimas rondas se ha llegado a un acuerdo en alrededor del 80% de las partidas. Para el sector industrial están pendientes algunas reglas en los sectores automotriz y autopartes, textiles, eléctrico y electrónico, y acero y aluminio.

En materia de cooperación aduanera, se cuenta con un texto consolidado que contiene una serie de mejoras y aclaraciones planteadas por México, durante la séptima ronda, con base en los principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), a la que ambas Partes pertenecen.

En la última ronda se ha dado a conocer el resultado de las consultas que actualmente se llevan a cabo al interior de la UE, para afinar el texto del capítulo, las cuales definen las condiciones para la creación de un comité *ad hoc* que permitirá atender asuntos aduaneros y de reglas de origen.

3.2.3 NORMAS TÉCNICAS.

Las normas protegen la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Garantizan la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

En cuanto a estas normas, se acordó que se conservarían los derechos de adoptar y hacerlas cumplir, siempre y cuando no se convirtieran en obstáculos innecesarios al comercio y aún más, se establecería un comité especial para fomentar la cooperación en:

- Intercambio de información sobre sistemas de normalización.
- Solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

Aunado a lo anterior, en cuanto a las normas técnicas, los principios y criterios acordados están relacionados con normas y regulaciones que puedan tener efecto sobre el comercio de bienes y toman como referencia el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC.

Sobre esta base, las Partes conservan su derecho de establecer los niveles de protección necesarias para salvaguardar sus intereses por motivos de seguridad nacional, de salud o seguridad humanas, de vida o salud animal o vegetal, o del medio ambiente.

Asimismo, se comprometen a cooperar para el entendimiento de sus respectivos sistemas de normalización. Se crea un comité *ad hoc* que permitirá la más eficaz instrumentación de los compromisos adoptados y resolver de manera expedita problemas relacionados con el comercio de bienes.

En materia de acuerdos de reconocimiento mutuo, se convino en que la negociación se realizará considerando los intereses específicos de los sectores.

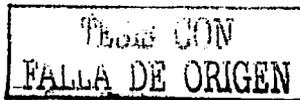
3.2.4 NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

Se negoció que el Tratado reservaría nuestro derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida o salud humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente.

Dicho sea de paso hay que aceptar aquí que la UE es mucho más estricta en esta materia y tiene significativos avances en materia regulatoria de las condiciones sanitarias y fitosanitarias de casi todos los productos que accesan a su mercado.

En el capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias se tiene un texto prácticamente concluido, basado en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Dicho texto contempla la cooperación con el objeto de facilitar el comercio y realizarlo de conformidad con disciplinas multilaterales.

Al efecto, también se crea igualmente, un comité *ad hoc* que permita una instrumentación más eficaz de compromisos y la solución oportuna de los problemas de acceso al mercado de productos agropecuarios además de intercambiar información, impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades, promover la equivalencia de normas entre México y la UE e identificar y facilitar la solución a problemas de acceso.



3.2.5 SALVAGUARDAS.

El capítulo de salvaguardas establece los procedimientos a seguir a fin de dar protección excepcional a un sector, frente a un aumento significativo de las importaciones, mediante la adopción temporal de medidas de salvaguarda y el correspondiente ofrecimiento de concesiones comerciales de compensación equivalentes.

Dentro de este mismo rubro, se podrán adoptar salvaguardas (por un período máximo de tres años) para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la UE.

En el Tratado, la aplicación de la salvaguarda, en todos los casos, requeriría de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, podría adoptarse una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.

Esta disciplina puede causar un benéfico incremento de la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

3.2.6 INVERSIÓN Y PAGOS RELACIONADOS.

En el área de movimientos de capital y pagos, los principales temas cubiertos tienen que ver con definiciones, liberalización, excepciones específicas, excepciones generales, política de tipo de cambio y monetaria, dificultades en la balanza de pagos, transferencias y cláusula de revisión.

Durante la séptima ronda se acordó un texto casi definitivo y se inició la revisión de las listas de reservas de México, incluyendo las aplicables a la importante IED.

La UE integró sus propias listas, pues tiene que obtenerlas de cada uno de sus Estados miembros. México reiteró la postura de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual.

En cuanto a los pagos relacionados con IED, se consolida la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales e incluso para México, no implicaría una apertura adicional a la IED en ningún sector.

Por otra parte, se han reiterado los compromisos internacionales en materia de inversión y se establece el compromiso de promover recíprocamente la inversión.



3.2.7 COMERCIO DE SERVICIOS.

En cuanto al comercio de servicios, se avanzó de manera importante y amplia para acordar disposiciones en materia de cobertura, principios (acceso al mercado, trato nacional y NMF), medidas regulatorias y prudenciales y excepciones.

Tales disposiciones serán aplicables a tres de los cuatro modos de prestación⁸⁷ (transfronteriza, movilidad de consumidores y movilidad de prestador de servicios) y a los servicios en general, salvo audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

El acceso al mercado de servicios de la UE por parte de los prestadores de servicios mexicanos se dará con la certeza de que gozarán de trato nacional que les garantizará las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la UE, además de que no se les impondrían restricciones que limiten el número de participación de los prestadores de los servicios, por lo que sólo se regulará de acuerdo con la demanda existente.

Entre los temas pendientes de discusión se encuentran cuestiones relacionadas con servicios profesionales y entrada temporal de personal clave. Las disposiciones sujetas al acuerdo no menoscaban la facultad de cada una de las Partes para aplicar su legislación interna en materia migratoria y laboral.

En el tema de servicios financieros se alcanzó un muy alto grado de convergencia. Con base en las propuestas de ambas Partes se integró un primer texto consolidado, cuya discusión aún no concluye. En ese sentido, también se revisarán las listas de actividades reservadas.

⁸⁷ El cuarto tipo o modalidad es el de prestación de servicios vía electrónica.

Inclusive se ha consolidado el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva. Ello de la mano con la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este capítulo.

3.2.8 COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.

El capítulo de compras gubernamentales se avanzó en la consolidación del texto y se revisaron las listas de coberturas de entidades y actividades.

Este capítulo incluye disposiciones sobre principios aplicables (trato nacional y no-discriminación), reglas de origen, denegación de beneficios, procedimientos de licitación y de impugnación, cooperación técnica y programas de capacitación, tecnología de la información, excepciones, modificaciones y disposiciones finales.

Abarca este rubro las compras de las dependencias y empresas públicas del Gobierno Federal de México, así como de las entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados miembros y de los órganos de la UE. Con ello, establecerá un comité de compras de gobierno para analizar los respectivos mercados públicos, promover mayores oportunidades y mejorar las condiciones de acceso.

Asimismo considerará reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional, así como para preservar intereses legítimos por razones de moral, orden, salud y protección al medio ambiente y sentará las bases de la reglamentación para los procedimientos de compras, criterios para la clasificación de distribuidores, el compromiso de hacer disponible las oportunidades por Internet y finalmente un mecanismo para la objeción de licitaciones.

El capítulo no entrará en vigor hasta que la UE adjudique estadísticas desagregadas para las compras de, por lo menos, 150 firmas públicas incluidas en este capítulo.

3.2.9 COMPETENCIA.

El tema de políticas de competencia está concluido a nivel técnico. Las Partes acordaron establecer un mecanismo para impulsar la cooperación, la coordinación técnica y la asistencia mutua en cualquier área de competencia que sea necesaria.

Con base en la aplicación de sus respectivas legislaciones se obligarán a eliminar toda actividad contraria a la competencia a fin de evitar efectos negativos sobre el desarrollo económico y comercial.

Las autoridades competentes de ambas Partes emitirán un informe anual al Comité Conjunto sobre todas las notificaciones, consultas o intercambio de información y la cooperación desarrollada en materia de asistencia técnica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.10 PROPIEDAD INTELECTUAL.

Los primeros acuerdos comerciales que fueron firmados por México con otros países no incluían la propiedad intelectual, por ello, algunas empresas mexicanas se han topado con el problema de la copia de marcas, como el caso del Grupo Bimbo en El Salvador, donde al haber encontrado que ya existía una marca de galletas que ostentaba el nombre de Marinela en aquel país tuvo que cambiar la suya por Marisela⁸⁸. Es por ello que la protección a la propiedad intelectual es de vital importancia y afortunadamente los TLC's como es el caso del signado con la UE ya la protegen.

La negociación en materia de propiedad intelectual también ha sido concluida a nivel técnico. Se establecerá un mecanismo de consulta que, además de atender los asuntos relativos a esta materia, buscará resolver de manera satisfactoria las dificultades que puedan surgir entre las Partes.

Además, para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, se promoverá la competencia y se combatirían las prácticas monopólicas. Asimismo se establecerá el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes en esta materia, mediante un grupo de trabajo que coordine la realización de estudios en la materia y consultas específicas y además que, por un lado, promueva la cooperación técnica e intercambio de información y, por el otro, evite la aplicación de medidas que restrinjan el comercio bilateral.

Las Partes acordaron sujetarse a las obligaciones contraídas en distintas convenciones multilaterales de las cuales ya forman parte y acordaron adherirse al Acuerdo de Niza sobre la Clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el

⁸⁸ Véase *Bimbo en Latinoamérica ¡...Qué oso!*, en *Revista Negocios Internacionales Bancomext*. Año 10. No. 113. Págs. 25-27.

Registro de Marcas y al Tratado de Budapest para el Reconocimiento Internacional de Depósitos de Microorganismos.

De igual modo, las Partes harán sus mejores esfuerzos para completar los procedimientos necesarios para adherirse a los tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre derechos de autor y sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas.

Asimismo, deberá decidirse la adhesión de México a diferentes acuerdos y convenios internacionales y evaluar, en particular, la pertinencia de adherirse al arreglo de Madrid y a su protocolo.

Desde la séptima ronda se concluyó la negociación del capítulo de solución de controversias. Se acordaron:

- a) Los mecanismos y plazos para llevar a cabo consultas;
- b) b) Los procedimientos a seguir para el establecimiento de un grupo arbitral y, si procede, el cumplimiento de la decisión arbitral; y
- c) La suspensión de beneficios.



3.2.11 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Este fue uno de los temas que tuvieron una connotación muy delicada, sin embargo casi todo está de la mano con los lineamientos de comercio comúnmente aceptados por las dos Partes de la OMC.

En la mesa de prácticas desleales, las Partes continúan las consultas con el propósito de establecer un punto de entendimiento que permita garantizar la disciplina y transparencia en la aplicación de medidas antidumping y cuotas compensatorias por subsidios, a fin de que una Parte pueda tomar las medidas que se justifiquen para proteger su industria nacional, de conformidad con las reglas de OMC, sin incurrir en abusos.

Este apartado comprende el establecimiento de un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos. La importancia de esto radica en que ésta es la primera vez que la UE incorpora estas reglas en un tratado comercial.

De igual manera se tomó en consideración utilizar la *conciliación* como forma de resolver controversias.

Sin embargo se considera también la celebración de consultas, a través del Comité Conjunto, antes de acudir a un procedimiento arbitral.

El proceso consiste en que el Comité Conjunto emitiría una decisión 30 días a partir de la celebración de las consultas. Luego, podría solicitarse el establecimiento de una mesa arbitral. Se presentaría un informe preliminar en un plazo de cinco meses después de su establecimiento y luego un informe final que se daría a conocer en un plazo adicional de 30 días. Hay que mencionar que el

cumplimiento de la decisión de la mesa arbitral sería obligatorio y en el eventual caso de incumplimiento, podrían suspenderse, temporalmente, beneficios equiparables acordados, hasta que se cumpla con la decisión.

3.3 ESTADO ACTUAL DEL TLCUEM Y SU INTEGRACIÓN A LAS PRÁCTICAS COMERCIALES MEXICANAS.

En México, entre la década de los ochenta y la década de los noventa se dieron importantes cambios en lo interno y en lo externo que mostraron simetrías para su conjugación con el TLCUEM, específicamente en cuanto a condiciones que derivaran de un mejoramiento en el terreno de las inversiones europeas.

Por un lado, se redujo el riesgo para inversionistas mediante la cada vez más utilizada estrategia de implantación y crecimiento de las empresas extranjeras en virtud de préstamos o *leasing*.

Por otro lado, se cuajaron importantes cambios en el marco jurídico de la IED corroborados por la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 15 de mayo de 1989, en tres bases fundamentales:

- a) La complementariedad. Con la que la idea es velar por que la IED complemente la inversión interna para juntas promover de manera más eficiente y coordinada el desarrollo del país.
- b) La promoción selectiva. Proposición que aboga por el apoyo a sectores necesitados de tecnologías nuevas, los generadoras de puestos de trabajo, los de mejoras en las cadenas productivas, incluida la capacitación así como a los generadores de estrategias de exportación.
- c) La diversificación. Una apertura mucho más amplia y profunda con el exterior en orden de reducir la enorme dependencia de EUA.

Aquí parece pertinente decir que los cambios y simplificaciones en cuanto a la IED para integrarse eficientemente a las operaciones efectuadas en el marco del TLCUEM iniciaron gracias a la previa firma del TLCAN.

Además los flujos de IED del viejo continente hacia nuestro país han sido fuertemente apoyados por programas comunitarios como el AL-INVEST, y en su momento el ECIP, el BC-Net y el mismo BEI y si bien estos programas se han enfocado principalmente al apoyo de las PYME's y no a las grandes corporaciones transnacionales que se pueden financiar a sí mismas, estos sistemas presentan interesantes perspectivas a futuro.

Inclusive, para México ya se presentaba una interesante perspectiva de inversiones, ya que entre 1994 y 1999, uno de cada cinco nuevos trabajos fueron resultado de la IED.⁸⁹

Ahora bien, pasando al entretejido de las rondas de negociaciones que se han llevado a cabo para pulir todos los complicados y ambiciosos artículos del acuerdo, éstas se han dado de la siguiente manera:

Resultados de la primera ronda de negociación.

Del 9 al 13 de noviembre de 1998, en la Ciudad de México, se celebró la primera reunión técnica de negociación del TLCUEM. Se siguió el formato acordado por el Grupo Negociador.

Durante la primera reunión, las Partes intercambiaron propuestas de textos de: Comercio de bienes; Reglas de origen; Salvaguardas; Normas técnicas; Prácticas desleales; Servicios; Movimientos de capital y pagos; Competencia; Compras de gobierno; Propiedad intelectual y Solución de controversias.

⁸⁹ *El Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México*. El Mundo. Nueva Economía. No. 41. Domingo 9 de julio de 2000

Resultados de la segunda ronda de negociación.

El avance logrado en esta ronda, celebrada en Bruselas del 18 al 22 de enero de 1999, fue muy importante.

Se acordó llevar a cabo el intercambio de listas de desgravación arancelaria durante la tercera ronda y, para ello, se establecieron los parámetros de la liberalización.

También se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

Resultados de la tercera ronda de negociación.

Se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica, del 8 al 12 de marzo de 1999, lográndose progresos importantes en todos los temas.

En lo que se refiere a acceso a mercados, se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria, como de reglas de origen específicas. Respecto de este último tema, se logró avanzar en la consolidación del texto (incluyendo definiciones).

En lo referente a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se redujeron sustancialmente las diferencias en los textos.

Respecto de servicios, se acordó cubrir esencialmente todos los sectores y modos de prestación, en tanto que en inversión México propuso un texto nuevo para ser analizado por la contraparte europea.

Resultados de la cuarta ronda de negociación.

En esta ronda, llevada a cabo en la Ciudad de México del 12 al 16 de abril de 1999, se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias y se continuó la revisión de ofertas de reglas de origen específicas, así como las relativas a aranceles, tanto de productos agropecuarios como industriales.

En materia agropecuaria, a fin de atender el interés de México, la UE manifestó su voluntad de revisar, caso por caso, las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano. México, además, reafirmó que la negociación debía prever lo necesario en materia de normas sanitarias.

En reglas de origen, se llegó a un acuerdo en un número importante de partidas.

En el tema de solución de controversias, se avanzó sustancialmente en la elaboración de un texto común.

Resultados de la quinta ronda de negociación.

Efectuada del 17 al 21 de mayo de 1999, donde se registraron avances importantes en varios temas. En los grupos de competencia y propiedad intelectual, se finalizaron las discusiones técnicas.

Respecto a acceso a los mercados de producción industrial, México presentó una nueva oferta. En materia de agricultura se intercambió información sobre los principales intereses de acceso de ambas Partes.

Por lo que hace al texto de normas y compras del sector público, se logró un importante grado de avance al dejar casi finalizada su trata en el texto final de la ronda.

En materia de servicios e inversión hubo progresos importantes en el trabajo técnico. En las siguientes rondas se iniciaría la discusión sectorial.

En lo concerniente a solución de controversias, se avanzó hacia un mecanismo moderno con reglas claras de procedimientos que establezcan tiempos y modo de operación de los paneles.

Resultados de la sexta ronda de negociación.

Los trabajos de la VI Ronda de negociación se desarrollaron del 16 al 22 de junio de 1999 en la Ciudad de México.

Se registraron avances en todos los grupos y se entró a los aspectos fundamentales y críticos de la negociación en algunos de los temas centrales del TLCUEM (acceso a mercado, reglas de origen, servicios y movimientos de capital).

En materia de acceso al mercado de productos industriales, la UE mantuvo su demanda de obtener lo que ha llamado la "paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo, y al 18% restante al 2003.

México, a fin de acercarse a la propuesta comunitaria y a condición de que ésta última fuese mantenida, continuó sobre la base de la oferta presentada durante la quinta ronda. Esta nueva oferta mejorada consistió en reducir al 2007, en lugar del 2009, el plazo en el que todos los aranceles desaparezcan, además

de ofrecer una reducción del 30% en el 2003. Así, la oferta mexicana quedaría de esta forma:

- 47.6% del valor de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarían de inmediato.
- 5.1% de tal valor estaría libre de aranceles en el 2003.
- 5.6% se liberalizaría en 2005.
- El 41.7% restante de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarían a más tardar en 2007.

En materia agrícola, se continuaron revisando las listas de prioridades de exportación de cada una de las Partes. Por ejemplo, la UE manifestó su interés ofensivo en el sector vitivinícola, en tanto que México lo ha hecho en el de frutas y verduras. México, además, presentó una nueva propuesta sobre medidas sanitarias y fitosanitarias para ser analizada por las áreas competentes de la UE.

En productos pesqueros se revisó la cobertura de las ofertas. Ambas Partes acordaron continuar tratando de mejorar sus ofertas en cuanto a cobertura y plazos de liberalización.

Por lo que toca a reglas de origen, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodología para determinar el origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen.

Se progresó en la discusión de reglas específicas, tanto agrícolas, como industriales. México, antes de la siguiente reunión, se comprometió a entregar a la UE una propuesta sobre reglas específicas, procedimientos de certificación y verificación de origen. México reiteró su interés en contar con reglas que promuevan los intercambios entre las Partes y eviten la triangulación.

En servicios se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización de su comercio.

En el grupo técnico de movimientos de capital, el cual incluye a la IED, se lograron avances sustantivos en la conformación de un texto común que refleje los compromisos de liberalización de ambas Partes. Éstas se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas, es decir, modificar exclusivamente las restricciones a ser mantenidas una vez concluida la negociación.

También se dio un gran avance en normas técnicas, donde quedó pendiente la discusión de un lenguaje general que refleje los intereses de las Partes en lo relativo a acuerdos de mutuo reconocimiento.

En salvaguardas hubo un intercambio de propuestas que permitió aumentar el entendimiento de cada una de las posiciones.

A nivel técnico, se concluyeron las negociaciones en materia de competencia, y de propiedad intelectual.

Finalmente, se acordó que la próxima ronda de negociaciones se llevaría a cabo en Bruselas, del 19 al 23 de julio de 1999.

Resultados de la séptima ronda de negociación.

Se llevó a cabo en fecha y lugar mencionados en el párrafo anterior. En esta ronda se continuó con la mecánica de negociación establecida al sesionar el grupo coordinador y todos los grupos técnicos. En todos ellos se lograron importantes avances hacia el logro de un acuerdo de libre comercio.

Los temas de discusión que más tiempo requirieron fueron los de acceso a mercado, movimientos de capital y pagos y servicios. En estos temas se concentraron los trabajos de la ronda siguiente.

Los progresos, en particular en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias fueron sustanciales. Prácticamente se concluyeron a nivel técnico, pues sólo quedan algunos asuntos pendientes sujetos a consultas, discusiones adicionales o a los resultados en otros capítulos.

Así, a la conclusión técnica durante la VI ronda de los capítulos de competencia y propiedad intelectual, en esta ocasión se sumaron los capítulos muy cercanos al cierre en los temas de salvaguardas, cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias así como al de solución de controversias.

En productos industriales, el grupo técnico se concentró en la explicación de las posiciones arancelarias y su relación con reglas de origen específicas en donde aún no se había logrado un acuerdo mutuamente satisfactorio. México, desde la V ronda, mejoró su oferta arancelaria y reiteró su interés por que el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofrece a los productos mexicanos sea complementado con reglas de origen adecuadas a fin de que el acceso al mercado comunitario sea real. Ambas Partes acordaron seguir trabajando para llegar a formalizar posiciones que permitan tal acceso.

En reglas de origen, México y la UE continuaron acercándose. En lo que se refiere a procedimientos de certificación y verificación, se alcanzaron muy importantes avances y cerca del 80% de las partidas fueron acordadas. Quedaron aún pendientes alrededor de 200 partidas, cuya discusión es central y se encuentra asociada con la negociación en materia de aranceles. En este sentido,

se reiteró que se continuaría insistiendo en la flexibilización de la parte comunitaria, pues sin un acuerdo satisfactorio en reglas de origen, cualquier oferta arancelaria no sería suficiente para garantizar un efectivo acceso al mercado de la UE.

En productos pesqueros se avanzó de manera muy importante hacia la construcción de acuerdos para el acceso al mercado, incluyendo en la cobertura al atún. Quedó aún pendiente continuar con la discusión de la regla de origen aplicable a este producto.

Sobre cooperación aduanera se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la OMA y ambas Partes se comprometieron a seguir trabajando sobre la base de una propuesta mexicana presentada en esta ronda.

En compras gubernamentales se llegó a un texto próximo a ser acordado en su totalidad. Las Partes ofrecieron continuar discutiendo sus ofertas y hacer consultas internas para reducir las diferencias técnicas que aún quedaban. Para ello, México entregó un cuestionario específico sobre temas de su interés.

En materia de servicios, incluyendo a los financieros, se alcanzó un muy alto grado de convergencia. Se llevó a cabo un primer intercambio informal de listas de actividades reservadas y se estableció el compromiso de continuar con el mismo a fin de contar con una cobertura completa de actividades y territorios de las Partes.

En movimientos de capital y pagos, la mayor parte de las diferencias fueron resueltas. Quedaron algunas cuestiones técnicas pendientes (autorizaciones y cobertura de pagos en relación con la política cambiaria). Se inició la revisión de las listas de cobertura y de actividades y quedó pendiente la discusión de la lista

comunitaria. En el tema relacionado de establecimiento, también se avanzó y se acordó revisar las listas de reservas.

Se convino en que la próxima ronda de negociaciones tendría lugar, en México, durante la primera quincena de octubre.

Resultados de la octava ronda de negociación.

Del 7 al 15 de octubre de 1999, en la Ciudad de México, tuvo lugar la octava ronda de negociación entre México y la UE. Se llevaron a cabo reuniones en las mesas de acceso a mercados, agricultura, pesca, reglas de origen, salvaguardas, servicios, movimientos de capital y compras de gobierno.

Se registraron importantes avances en todos los grupos. Desde la sexta ronda concluyeron las negociaciones técnicas en los temas de competencia y propiedad intelectual, en la séptima quedaron prácticamente concluidas en materia de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y en solución de controversias, quedando, en algunos de estos temas, detalles sujetos a consultas, a precisiones adicionales o a resultados en otros capítulos.

Durante la octava ronda se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos. En estos últimos temas se logró avanzar en la consolidación de los textos respectivos, los cuales están prácticamente concluidos, incluyendo el anexo sobre servicios financieros y el capítulo sobre establecimiento.

En materia de reglas de origen, se presentaron algunas propuestas por parte de la UE, principalmente para el sector automotriz.

Finalmente, en materia de compras de gobierno México presentó una nueva propuesta que busca conciliar los intereses de las Partes. Se estableció un texto de base muy avanzado, y se seguirá trabajando sobre las diferencias técnicas relativas a las propuestas de cobertura y modalidades de acceso.

El sector privado, tal como ha sido una práctica ya establecida en la negociación de los diferentes TLC's celebrados por México, fue oportunamente informado y consultado sobre estos avances y para la toma de decisiones a través de reuniones sectoriales, a fin de atender a los intereses del sector productivo mexicano.

Resultados de la novena ronda de negociación.

Durante novena ronda de negociación realizada en Bruselas, del 8 al 10 de noviembre de 1999 ambas Partes llevaron a cabo el intercambio de listas de reservas, que reflejan el grado de apertura en ambas Partes, y continuaron con la consolidación del texto de disciplinas generales, así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros.

En solución de controversias, se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y procedimientos ante un panel. También se acordaron los plazos para que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

En materia de compras gubernamentales, se acordó un texto en un 90% y fue realizado el primer intercambio de propuestas de cobertura.

En lo que se refiere a agricultura, se avanzó en la conformación de un texto común y hacia el mayor entendimiento entre las partes sobre las listas de interés prioritario de exportación y de la diferente estacionalidad de productos sensibles.

Se acordó continuar explorando las posibilidades de atender tales intereses y llegar a acordar un paquete equilibrado. En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias sólo faltaba por discutir algunas cuestiones relacionadas con salud y bienestar animal que al parecer ya tuvieron una conclusión oportuna.

Si bien casi todos los tópicos están en marcha con su respectivo control jurídico aún hay pequeños detalles que han de tratarse en algunas reuniones futuras para finalizar su situación y asegurar su buen funcionamiento. Finalmente, a manera de resumen presentamos un cuadro cronológico de la marcha del TLCUEM.

TEDES CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 3.**Cronología del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, 1997-2000.**

Fecha	Evento
8 de diciembre de 1997	México y la UE firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y un Acta Final.
23 de abril de 1998	El Senado mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino.
13 de mayo de 1998	El PE aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino.
1 de julio de 1998	Entra en vigor el Acuerdo Interino.
14 de julio de 1998	Se instala el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales.
De noviembre de 1998 a noviembre de 1999	se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D.F. y Bruselas, Bélgica.
6 de mayo de 1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global.
24 de noviembre de 1999	Después de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del Acuerdo.
16 de marzo de 2000	El pleno del PE emite opinión favorable sobre los resultados de la negociación comercial.
20 de marzo de 2000	La Cámara de Senadores de México aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial. El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes.
23 de marzo de 2000	Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes. Firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la UE. Signatarios: el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Presidente del Consejo Conjunto, Antonio Guterres y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.
1 de julio de 2000	Entrada en vigor del acuerdo en materia de bienes.

Fuente: http://www.economia-bruselas.gob.mx/html/tlc_mexico-ue.htm

Consultado el 23-02-02

3.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES.

El acuerdo de 1991 no se aprovechó en todos los ámbitos para los que se acordó, por diversas razones. Una de ellas fue que áreas como la cooperación en materia empresarial se apoyaron fuertemente, en detrimento del descuido y falta de recursos hacia otras como las relativas a derechos humanos, educación o democratización.

Otra razón fue debida a que, en buena parte de principios de la década de los noventa, la atención de México en cuanto a su política exterior y comercial se refiere, estuvo concentrada casi en su totalidad hacia su relación con EUA en el marco del TLCAN.

Una más de las cuestiones que se combinaron en razón del bajo impacto de los resultados del acuerdo de 1991 fue que en la realidad los artículos del acuerdo funcionaron más como una lista de posibles campos de acción que como un instrumento que demandaba el desarrollo de su contenido, a ello hay que agregarle que dentro del texto del acuerdo nunca se tocó el tema de la financiación, por lo que se dispuso sufragar los múltiples objetivos del arreglo en función de la disponibilidad del presupuesto asignado principalmente por la Comisión, cosa que minó determinadamente en la práctica el buen fin de los programas.

A partir de la firma del Acuerdo Marco a la fecha se observa que éste ha contribuido al incremento del nivel de industrialización de las empresas mexicanas, específicamente en ciertos sectores y en las PYME's; y ante la firma de TLCUEM se espera que esta tendencia continúe en aumento.

Mucho se dice y con razón, que México decidió acceder a la firma del TLCUEM bajo la necesidad de crear un contrapeso con EUA, si bien es cierto, difícilmente podrá equipararse, al menos a corto o mediano plazo el intercambio comercial que se tiene con los estadounidenses, inclusive, por lógica, esto es, cercanía geográfica, intercambio comercial de antaño, interdependencia económica, migración, bajos costos de transportes, por citar sólo pocos ejemplos, empero la puerta está construida, por lo que llamar a ella y entrar con suficiente pujanza y organización, de la mano con suficiente disposición a cooperar puede hacer que las cosas cambien a largo plazo, o al menos que mejores ciertos sectores en beneficio de nuestro país.

Para la UE es importante posicionarse en un espacio tan ventajoso como México (observándose a al país no como un fin en si mismo sino como un medio para derivar sus maniobras hacia AL) y así poder evitar eventuales pérdidas ante el TLCAN, en ello se basó un importante porcentaje de considerar a nuestra nación como un objetivo estratégico y fundamental para la firma de un acuerdo de tal envergadura.

Los europeos fueron muy cuidadosos al diseñar la redacción del acuerdo en función de que éste no perjudicara a la PAC ni a productos agrícolas mexicanos, mismo que está más enfocado en el sector industrial y a la cooperación.

Entre los obstáculos que presenta este nuevo acuerdo podemos mencionar los costos de transporte, que dejan claro que no es lo mismo comerciar con EUA o con países latinoamericanos que con naciones al otro lado del Atlántico; además de las estrictas normas europeas de envasado, embalaje y etiquetado hacia las exportaciones mexicanas, que al menos a juicio del autor, pueden verse más como un beneficio si se pondera justamente como un ejemplo a seguir y una normatización que es digna de aprender por nuestra parte.

Pero un conflicto que siempre causará polémica y que aunque ya acordado se teme no sea lo eficiente que se ha alardeado es el mecanismo de consulta y solución de controversias ya que éste debe responder con procedimientos claros y expeditos. La importancia de esto radica en que ésta es la primera vez que la UE incorpora estas reglas en un tratado comercial.

Entre las principales razones por las que la UE se vio interesada en concebir al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México tenemos la importancia que ha adquirido México en el ámbito internacional como miembro del TLCAN, la OCDE, el APEC, entre otros, y en el regional, como miembro del Grupo de Río, del Acuerdo de San José y de los TLC's con Bolivia y Chile, así como aquellos que se encuentran en proceso de negociación.

Otra razón es la importancia que tiene México en la región de AL como interlocutor de primera línea entre los países del continente y la UE para poner en marcha este cambio de política comunitaria hacia los países latinoamericanos, o agrandarla de manera que se incluyan los países con los cuales la UE tiene acuerdos de cooperación, particularmente, Chile y los países que conforman el MERCOSUR.

Una razón más que no puede perderse de vista radica en el cambio de política comunitaria para el desarrollo que se dio a partir del Tratado de Maastricht: la parte "política" desempeña un papel importante en la medida en que se pretenden negociar acuerdos que fortalezcan a la UE como bloque económico con intereses e intercambios políticos.

El nuevo acuerdo (a diferencia del firmado en 1975) que la UE propuso, va todavía más allá de la simple cooperación e intercambio comercial, establece además de la cooperación económica, una cooperación política. El proyecto de

directiva de la Comisión Europea establece un diálogo político fortalecido sobre cuestiones de interés común, por lo que habrán de identificarse y acotarse (aunque la postura oficial del gobierno es que ya se ha hecho).

Al considerar que México no puede ni debe aceptar ningún acuerdo político que comprometa su soberanía, su política interior o sus principios de política exterior, la parte política del nuevo acuerdo podría inferir dirigirse una mayor concertación en las respectivas posiciones en los organismos internacionales.

Además, el nuevo acuerdo representa un tema prioritario de la política exterior. México deberá mantener su autonomía y ejercer plenamente su capacidad de negociación; además, deberá evitar que la cooperación en temas como derechos humanos y democracia, resulte en formas de injerencia, pese a la cláusula democrática que tuvimos que aceptar.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Una economía exitosa depende de la proliferación de los ricos, de crear una amplia clase de personas dispuestas a tomar riesgos para formar nuevas empresas, ganar altas cantidades y reinvertirlas.

George Gilder, *Wealth and Poverty*

4. MÉXICO Y SU FUTURO ANTE LA SIGNACIÓN DEL TLCUEM.

Como hemos visto, las negociaciones comerciales internacionales de México son pues, fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

México ha seguido la línea del libre comercio mediante la signación de varios tratados; veamos:

Con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación, México tiene en vigor tratados de libre comercio con EUA y Canadá, Colombia y Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile y, como hemos visto, con la UE. Asimismo, el 29 de junio de 2000 se suscribió un tratado con El Salvador, Guatemala y Honduras.

Con Uruguay, el 29 de diciembre de 1999, se concretó una profunda ampliación del Acuerdo de Complementación Económica, lo que significa que más del 90% del universo arancelario entre México y Uruguay quedará libre de aranceles, y se incorporarán disciplinas sobre acceso, salvaguardas, normas sanitarias, normas técnicas, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000, se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias para algunos



productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Argentina, en octubre de 1998, se desarrollaron acciones para ampliar la cobertura y vigencia del Acuerdo de Complementación Económica, suscrito en el marco de la ALADI.

Con Israel, se viene desarrollando un proceso de negociación para concertar otro acuerdo, similar a los que nuestro país tiene suscritos con otras naciones de AL.

Se tienen establecidos procesos de negociación para lograr TLC's con Ecuador y Perú, así como con Panamá y Trinidad y Tobago.

Asimismo, se está desarrollando un proceso de negociación con Brasil, para concertar un acuerdo en el marco de ALADI, con preferencias arancelarias para los productos de interés de los países y para establecer normas, entre otras, en materia de acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitarias, así como un mecanismo de solución de controversias.

Inclusive, el Presidente Vicente Fox en su primer informe de gobierno hizo patente la importancia del trenzado de esta red de acuerdos, intercambio y cooperación mencionando que "hemos encabezado con éxito esfuerzos de promoción económica en el extranjero, especialmente en el ámbito del comercio y la inversión", de igual forma "abrimos nuevas líneas de cooperación con Europa, Asia y América Latina, además de mantener y ampliar nuestra perspectiva de trabajo con Estados Unidos y Canadá"⁹⁰.

⁹⁰ Mensaje del C. Vicente Fox Quesada con motivo de la presentación de su primer Informe de Gobierno. 1º de septiembre de 2001.

Por otra parte, la transición histórica que México ha experimentado tratando de adaptar su sistema económico, financiero y comercial a la realidad específica de cada momento, ha manifestado, por ejemplo en un período, que el Estado redujera considerablemente su participación en la promoción del desarrollo económico del sector agropecuario, al grado de que se eliminaron los subsidios existentes, así como el apoyo de algunas instituciones y, con ello, se afirmó una política de abandono en la asignación de recursos al campo.

En el nuevo contexto nacional y ante los innumerables retos que implica el proceso de globalización, el comercio mexicano ha venido experimentando en sus diferentes áreas, una reestructuración productiva a la que obligan las políticas de ajuste y la exigencia de competitividad. Sin embargo, la estructura productiva presenta un carácter heterogéneo, de ahí la importancia de estudiar los efectos de la reestructuración en acercamientos más concretos, por sistemas y por condiciones internacionales de su actuar.

Es en ese sentido donde conocer las condiciones imperantes en el ordenamiento mundial da la facilidad de entender el porqué de cada adecuación y decisión nacional.

Siguiendo este orden de ideas, México ha tenido que adaptarse, por decirlo de algún modo, a EUA, aún antes de ajustarse a las condiciones internacionales que de facto se presentan a nivel mundial esto debido a diversos factores, entre otros a su cercanía geográfica, a la dependencia económica, a sus raíces de convivencia histórica, y también por una cierta conveniencia económica —aunque no muy saludable.

Ante este panorama, la postura del "gobierno mexicano puede y debe adelantarse a sus contrapartes para contactar, negociar, acordar y en el caso



comercial, vender. No debe esperar a que vengan al país a ofrecer; éste es el caso del TLCAN...⁹¹.

Vemos también que a lo largo de la historia, México se encuentra inserto en una región estratégica, suculentamente atractiva para quien tiene la posibilidad de explotar esa posición, esto es, con mucha más facilidad para nuestros vecinos del norte.

Así, pasamos de un proteccionismo casi total a un cambio drástico y completamente opuesto de libre comercio, y con la esperanza de crear suficientes condiciones de capital, de trabajo, de producción y de intercambio para poder participar en acuerdos comerciales sin la afrenta de vernos en un estancamiento, y con la convicción de alcanzar resultados de prosperidad y desarrollo para nosotros.

Queda pues con esto claro que "la nueva composición del sistema internacional, los cambios en la economía mundial y la regionalización obligan a México a buscar nuevas áreas de oportunidad y lograr una mejor distribución y un equilibrio de esfuerzos y recursos acordes con estos cambios"⁹².

A lo anterior hay que adicionar que "la estrategia de la diversificación de nuestras relaciones incluye también una ampliación e intensificación de nuestra relación con Europa... al tiempo de intensificar los vínculos políticos con Europa; tras la firma de los acuerdos de comercio con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, México buscará fortalecer las relaciones económicas

⁹¹ España Arrieta, Omar. "Los internacionalistas y la nueva política exterior de México en el sexenio de Vicente Fox". En: *Visión Mundial*. Revista de la Sociedad de Alumnos de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México, D.F. No. 2. Febrero. 2001. Pág. 6.

⁹² Presidencia de la República *Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006*. Pág. 62.

y comerciales, a fin de diversificar nuestros mercados internacionales, así como las fuentes de inversión extranjera⁹³.

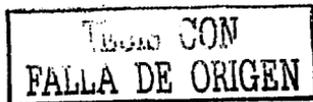
Por ello, lo deseable es que México tenga una participación más activa en el ámbito internacional, y por lo menos hasta hoy hay buenas señales: México ingresó con éxito al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para el período 2002-2003, asimismo fungirá como sede de la Conferencia Internacional sobre Financiación para el Desarrollo en el 2002, e igualmente en este mismo año será sede de la Cumbre de Mecanismos del APEC. Hay que mencionar de igual forma que nuestro país también será la sede de la Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe en el 2004.

También por esa razón es un tanto lógica y atinada la creación de la Subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional que depende de la SRE con el objetivo de lograr una mayor y mejor coordinación con los diferentes actores internacionales, ya sean públicos o privados promoviendo el ámbito económico en todas las misiones diplomáticas y consulares, apoyando rubros como la inversión, turismo, comercio, financiamiento y la cooperación bilateral y multilateral.

Como se ha visto, la importancia de la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México reviste una escala muy grande en la medida en que conforma un hilo capital en la conformación de esta red mundial de tratados y acuerdos, dándole a México una capacidad de distribución de sus transacciones comerciales inmejorable en el orbe.

Pascal Lamy, Comisario europeo responsable del comercio, expresó recientemente lo siguiente:

⁹³ Ibidem.



"nuestra zona de libre comercio acaba de festejar su primer aniversario. Celebro poder comunicarles que su salud es buena, incluso excelente. Este Acuerdo, el más ambicioso celebrado por la UE con un tercer país distinto de nuestros socios limítrofes geográficamente, ya ha dado fruto. Nuestros inversores, en primer lugar los españoles, se han precipitado a ese país desde su entrada en vigor. Si comparamos los niveles de nuestras exportaciones respectivas durante el primer semestre de la zona de libre comercio con los del año anterior los resultados son impresionantes: un aumento de cerca del 40% de las exportaciones europeas y del 60% de las de nuestros socios mexicanos. ¡Esperemos que estos resultados sean un anticipo de los que producirán nuestras negociaciones con el Cono Sur!"⁹⁴

Así, aun cuando estas palabras suenan muy convincentes y positivas, hay que observar de qué lado del tablero de juego vienen. Inclusive, al final de la cita anterior se vislumbra con un discreto descaro que la UE no ve a México como el socio con el cual va a intercambiar con el simple interés de acceder a ganancias y distribuir las a mitades iguales, sacando ventaja del acuerdo con los aztecas, sino que su visión va más allá de nuestra nación, con un objetivo incluso continental.

Dicho sea de paso, esta perspectiva de la política comercial de la UE no es mala, al contrario, lo malo consiste en que no aprendamos de esa estrategia y nos conformemos con el mercado de la *Europa de los quince*, que si bien es un colosal nicho de mercado para nuestros productos y servicios, no estaría del todo mal que se aprovechara la ocasión para penetrar en áreas como Medio Oriente, África del Norte y los PECO.

⁹⁴ Lamy, Pascal. Conferencia: "La política comercial de la UE con Latinoamérica: una prioridad de la Unión Europea". Casa de América, Madrid. 26 de julio de 2001.

En el año 2000 México importó desde la UE 14,745 mdd mientras que exportó hacia ella 5,620 mdd lo cual da como resultado un déficit de 9,125 mdd. La existencia de este saldo comercial negativo se configura como un primer reto a resolver en la nueva relación con Europa.

Este saldo a favor de los Europeos ha crecido desde el sexenio de De la Madrid, no obstante que las condiciones de entrada de sus productos a México no han sido las óptimas, si se toma en cuenta el nivel arancelario promedio que en su momento tuvieron que pagar esas mercancías para entrar a México que fue del 17% aproximadamente; mientras que los exportadores mexicanos enfrentan, por su parte, tarifas del orden del 7% para acceder al MUE.

El saldo en cuestión hace evidente que nuestros niveles de protección no son lo suficientemente restrictivos frente a la pujanza exportadora de la UE. No se requiere más que un poco de sentido común para preguntarse ¿qué pasará cuando puedan ingresar al país libres de cualquier restricción los productos europeos?

Con todo y los ajustes graduales y asimétricos de desgravación arancelaria que han acordado ambas partes, proceso que se estipuló concluya en el año 2007, y si consideramos que en el 2003 el máximo arancel que pagarán las manufacturas europeas será sólo del 5% y se irá reduciendo anualmente hasta el cero en 2007, la pregunta partiría de la idea de que si hasta antes del acuerdo, los europeos, con su extraordinaria capacidad de exportación ingresaban a las aduanas mexicanas pagando un promedio de 17% de arancel ¿Qué pasará cuando se liberen de tal pago?

Evidentemente ese puede ser un factor para que, lejos de normalizar nuestra balanza comercial, exacerbe la brecha numérica -y real- que ya se arrastra desde la década anterior, en cuanto a comercio exterior se refiere, pues

ya no existirá nada que sirva como barrera de contención ante la inminente marejada europea.

Naturalmente, este saldo negativo también puede ser reducido por un incremento de nuestras exportaciones. Sin embargo, no hay que perder de vista que sólo Alemania y España tienen el 32% de la población y el 29% del PIB de la UE y que ya a estos dos países se dirige el 53% de nuestras exportaciones y de ellos recibimos el 48% de las importaciones comunitarias. Romper este grado de concentración constituye otro reto para los productos de México.

Aunado a todo ello, si bien se ha dicho aquí y mencionado hasta el cansancio en las fuentes oficiales, que el TLCUEM servirá como una vía para diversificar nuestro comercio e independizarnos de la relación con EUA y del arrinconamiento en el que nos ha encajado el TLCAN, para que este nuevo tratado sirva a este propósito será necesario hacer un esfuerzo extraordinario para incursionar en el mercado europeo, tanto con nuevos productos como con tradicionales. Este objetivo requeriría de una política decidida e inmediata de apoyo a las PYME's para hacerlas más competitivas y orientadas a la exportación.

Las cerca de 4,906 empresas con inversión europea que existían en 2001 aumentarán en número o en el monto de sus capitales, con el interés de buscar una mejor trinchera para el mercado de Norteamérica principalmente. El resultado será un incremento de las importaciones desde sus matrices, recrudesciendo aún más el deterioro comercial, con lo que México igualmente tendrá que lidiar para no rezagarse.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
ESTADO BUENOS AIRES

4.1 DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL TLCUEM.

De los miembros de la UE, la Alemania reunificada es el país con mayor población: 81 millones de habitantes. Le siguen Italia y el Reino Unido, prácticamente empatados con 58 millones. La población de Alemania es 208 veces mayor que la de Luxemburgo, el más pequeño de los países europeos, que tiene una población de 389 mil habitantes. Asimismo, su PIB equivale a 143 veces el de Luxemburgo.

Las diferencias abismales que se señalaron aquí arriba muestran cómo países con profundas divergencias en cantidad son minimizadas y suplantadas por la calidad, ello en la relación política, en la cooperación, en la homologación financiera, etc, lo que ha sacado el proyecto europeo adelante.

Si bien México tendrá períodos de desgravación diferentes a los de la UE, esto evidentemente por su diferencia de capacidad, tamaño y progreso, las reflexiones de los dos párrafos anteriores nos pueden servir como un buen pretexto y un plano positivo de dónde arrancar hacia un progreso, a imagen y semejanza del que han desarrollado los pueblos europeos, donde se ha aplicado la regla de acoger e impulsar a los países, regiones y localidades más atrasadas para mantener un alto nivel en todos los frentes.

En las cláusulas respecto al comercio de bienes está incluido un catálogo detallado sobre las reglas de origen. La franquicia aduanera concierne únicamente a los productos que cumplen con normas de origen (el grado de fabricación en un cierto país). Las empresas tienen que familiarizarse bien con estas reglas y también con las fuentes de materia prima de la otra parte, ya que en el caso de que las condiciones no se cumplan se pierde el derecho a la exención de los aranceles.

Pero México debe vender su idea de que es ventajoso inyectar dinero mediante la inversión, y de algún modo, en su última gira a Europa, el presidente Fox, junto con su grupo de trabajo y algunos empresarios dejó claro que habían ido con la finalidad de reunirse "con los empresarios, a señalarles las enormes ventajas que tiene México como lugar de inversión ahora y la seguridad y estabilidad de su situación política, hoy totalmente democrática, hoy con un Gobierno transparente que rinde cuentas y hoy con un Gobierno que lucha frontalmente en contra del crimen organizado, la inseguridad, la corrupción y la impunidad"⁹⁵.

También a su paso el Presidente Fox respondió a una pregunta en una conferencia de prensa en Italia en presencia del Primer Ministro italiano, Silvio Berlusconi donde puso énfasis en su interés "para señalar que la economía mexicana ofrece grandes oportunidades. Grandes oportunidades para quien quiere ver a mediano, a largo plazo; para quien quiere participar en el mercado de Norteamérica y tener éxito porque es evidente que al hacer la inversión en México, se entra al mercado americano sin aranceles"⁹⁶.

Por su parte, la UE es considerada la primera potencia comercial del mundo, ya que por sí sola concentra aproximadamente la quina parte del comercio mundial, cuenta con un mercado potencial de 380 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto que superó los 8.6 billones de dólares en 1999. Además, en 1999 inició su unificación monetaria con el establecimiento del Euro como medio de pago y de reserva internacional, con lo que se consolidará aún más su unión económica.

⁹⁵ Conferencia de prensa que ofreció Vicente Fox, acompañado de Jorge G. Castañeda y Patricia Espinosa, Secretario de Relaciones Exteriores y Embajadora de México en Alemania, respectivamente, en el hotel Atlantic de la ciudad de Hamburgo, Alemania, el 12 de octubre de 2001.

⁹⁶ Conferencia de prensa que ofreció Vicente Fox, en la Sala de Estucos de Villa "Doria Pamphilj" en Roma, Italia el 18 de octubre de 2001.

En virtud de lo anterior y dado que la UE representa para México su segundo socio comercial y la segunda fuente de IED, y de que nuestro país se ha ubicado como el segundo comprador en AL de productos comunitarios, la expectativa es que lo anterior pueda traducirse en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, una mayor transferencia de tecnologías, fuentes alternativas de insumos, estímulos a la competitividad y la eficiencia empresarial y en la generación de más y mejores empleos.

Asimismo, el TLCUEM establece un marco legal que da más certidumbre a empresarios e inversionistas de ambas regiones, que se espera estimulará la formación de alianzas estratégicas y coinversiones entre empresas mexicanas y europeas para aprovechar las ventajas competitivas que nos ofrecen el acceso a otros países con los que tenemos TLC's en vigor.

Uno de los retos más importantes del TLCUEM es crear las condiciones para, de una manera real, diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la industria al exterior.

Además, se espera que consolide la posición estratégica de México en el marco de los diversos instrumentos de que es parte a nivel continental, ya que sería la única economía del mundo con acceso preferencial a EUA, Canadá, y a varios países latinoamericanos.

Del tratado pueden observarse las siguientes oportunidades:

- Una exigencia real y a buen nivel para aumentar la competitividad.
- Un seguro camino para diversificar las fuentes de insumos.
- Atractivo fomento para atraer mayores flujos de inversión.

- Buenas condiciones para promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas, en particular de PYME's.
- Estructura de peso importante para generar más y mejores empleos.

También podemos observar los siguientes desafíos:

- Un difícil repunte en cuanto a calidad de los productos mexicanos.
- Numerosas y más estrictas normas europeas para aceptar productos mexicanos en su mercado.
- Falta de comunicación entre las empresas, específicamente las PYME's y el Gobierno Mexicano para la concertación de negocios en el extranjero.
- La recesión económica estadounidense exacerbada por los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001.

Pero el TLCUEM, junto con nuestros otros acuerdos, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo ya que la UE representa grandes oportunidades para la exportación.

La UE es un mercado potencial mayor al estadounidense para las exportaciones de textiles y prendas de vestir mexicanas cosa que puede resultar igualmente muy benéfica para los que abarcan ese campo. El TLCUEM eliminará los aranceles para las exportaciones de textiles y confecciones a la UE.

Pero también hay industrias, que no están satisfechas con el TLCUEM, pues su capacidad de producción es muy inferior a la de los europeos. Debido a que la industria textil de éstos tiene una capacidad de producción 10 veces mayor que la mexicana, los industriales nacionales temen ser desplazados. Lo mismo ocurre en el ramo de alimentos procesados, vinos y licores, donde el retraso tecnológico es de por lo menos 15 años.

En general, muchas industrias pequeñas y medianas temen la liberalización comercial, en vista de que no cuentan con apoyos y capitales para renovarse tecnológicamente; pero ahí entran los programas de apoyo empresarial de los que ya se ha hecho referencia en el capítulo anterior.

Hay que señalar que como en el año 2000 se abre prácticamente todo el mercado de productos industriales, los riesgos del TLCUEM deben ser vistos en este contexto de competencia global. Si bien el acuerdo puede llegar a dañar a algunas industrias, la apertura tiene dos caras. El fortalecimiento de las empresas europeas en México será benéfico para contrarrestar la invasión de bienes y servicios estadounidenses en el país.

El tratado permitirá a las firmas europeas en México competir en igualdad de condiciones con las estadounidenses, el acuerdo con la UE es estratégico, pues, de lo contrario, México se habría convertido en rehén de las empresas estadounidenses y de la tecnología de ese país. Independientemente de los riesgos que implica para ciertos sectores, el tratado será benéfico para el país, siempre y cuando exista una política industrial bien planeada que nos permita disminuir la enorme dependencia que tenemos de EUA.

El TLCUEM, además de representar un contrapeso, permitirá a México tener mayor acceso a la tecnología europea de manufactura, que en muchos casos es superior a la estadounidense, inclusive, en el país vecino están utilizando la tecnología europea.

Los grandes beneficios seguramente se verán principalmente en la industria automotriz, de alimentos, química y petroquímica, pero también otras gozarán de ventajas. En muebles, por ejemplo, donde se ven buenas oportunidades para los productores mexicanos, será posible acceder a nuevos diseños.

El TLCUEM es un acuerdo más vasto, con muchas áreas de cooperación. El valor de este tratado para la industria manufacturera mexicana es el de una posibilidad potencial para poder acceder a nuevos capitales, coinversiones, alianzas y nuevos mercados. Todo dependerá de que se difundan y se sepan aprovechar las ventajas de este pacto y de que obtengan apoyos aunque sea mínimos de parte del gobierno y del sector financiero nacional para poder beneficiarse de la globalización.

Instancias como Bancomext, en coordinación con la Secretaría de Economía (SE) y mediante la colaboración de las representaciones diplomáticas y consulares de la SRE, ha establecido una serie de acciones promocionales para apoyar a los exportadores mexicanos que dirigen sus exportaciones al mercado de la UE.

Entre esas acciones pueden comentarse ferias empresariales, investigaciones de mercados, canales de distribución, agendas de negocios en el exterior, asistencia técnica, foros y encuentros de negocios México-UE, foros comerciales y de inversión y hasta conferencias electrónicas.

De igual manera, Bancomext instrumentó un programa especial de apoyos promocionales que entró en vigor el primero de julio de 2000 y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2001, con el propósito de apoyar el interés de las empresas mexicanas de aprovechar las ventajas de acceso negociadas y coadyuvar a la diversificación de las exportaciones de nuestro país, esto incluyó:

1. Hasta el 90% del costo de participación en ferias internacionales que tuvieron lugar en Europa, incluidas en el Programa Nacional de Eventos Internacionales que coordina y organiza Bancomext.

2. Descuentos del 50% sobre el precio de venta de estudios y perfiles sobre el mercado europeo elaborados por las consejerías comerciales.
3. Descuentos del 50% en cursos y seminarios para acceder al mercado europeo.
4. Elaboración de agendas de negocios, sin costo, en los países de la UE.

La UE es un mercado hasta hoy integrado por 15 países, pero muy pronto se ampliará, con lo que podría sumar unos 550 millones de consumidores (Incluyendo a los doce países postulantes y a Turquía), y con el ingreso per cápita más alto del mundo, en el que los productos mexicanos pueden tener mayor presencia.

Los sectores en los que se concentrarán los esfuerzos de promoción y difusión, son aquellos en los que se han identificado mayores oportunidades para los productos mexicanos en el mercado de la UE: alimentos frescos y pesca, alimentos procesados y bebidas, artículos de decoración y regalo, muebles y accesorios, construcción y ferretería, cuero y calzado, textil y confección, automotriz y químico-farmacéutico.

En síntesis, la Estrategia con Europa y sus acciones específicas y coordinadas tienen como meta incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, aprovechando las ventajas del TLCUEM en tres vertientes: las exportaciones mexicanas, la integración vía coinversiones de cadenas productivas y la promoción de inversión europea en la planta productiva.



4.2 TENDENCIAS EMITIDAS POR EL TLCUEM: SECTORES INVOLUCRADOS MÁS SIGNIFICATIVOS.

Tradicionalmente, la UE ha sido el segundo mercado más importante en cuanto a exportaciones se refiere, así como la segunda fuente de IED.

De igual manera nuestro país se ha visto beneficiado de múltiples regímenes de cooperación europea como el SGP o el ECIP ya mencionados en apartados anteriores.

Una tendencia importante desprendida del tratado es la de tomar en consideración bienes que tradicionalmente han sido elaborados, total o parcialmente en nuestro país, es decir, productos en los que ya tenemos experiencia y una infraestructura organizada para su elaboración, bienes que pueden ser bien aprovechados en nuestro nuevo mercado europeo, como ejemplo tenemos "productos en los que México se ha convertido en el primer proveedor del mercado estadounidense, como son electrodomésticos, productos de vidrio, textiles y vestidos, mismo que ocupan bajísimos lugares en los mercados de la UE"⁹⁷.

Además, se ha visto que en esta última década, y más aún afirmado con la rúbrica del TLCUEM, México ha transitado de una economía exportadora de recursos naturales a una proveedora de productos manufacturados.

México, de conformidad con las cifras de la OMC, actualmente es considerado como la octava potencia comercial del mundo y la primera en AL, debido a que en los últimos 10 años su comercio exterior ha crecido a un ritmo

⁹⁷ Op. Cit. *El Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México*. El Mundo. Nueva Economía. No. 41, Domingo 9 de julio de 2000.

acelerado, superior al de cualquier otra nación en el mundo (a una tasa promedio anual del 31.8 % con respecto del 8.5 % que se da a escala mundial), convirtiendo de esta manera a las exportaciones, en el motor fundamental del crecimiento y la generación de empleos en el país.

Una importante tendencia que se deriva del acuerdo con la UE es comentada por Mario Chacón quien dice que el comercio mexicano se ha desarrollado tradicionalmente con EUA específicamente, por razones de logística y costos por la vía terrestre, pero ahora "no es posible tan alta concentración por las vías terrestres. El Acuerdo con la UE nos permitirá -esperamos- desarrollar un comercio por mar, comercio aéreo, y que los productos puedan ser producidos en otras partes del territorio nacional"⁹⁸.

Para el año 2001 se vislumbra un entorno externo menos favorable para la economía mexicana, debido sobre todo a la desaceleración del crecimiento económico de los EUA -del que finalmente, dicho sea de paso, depende en mayor medida el comercio exterior de México como mercado final- y con una tendencia a la baja en los precios internacionales del petróleo.

Entre las implicaciones más importantes en el comercio exterior para México tenemos:

- La necesidad de establecer mecanismos reales y expeditos para apoyar la diversificación de mercados.
- La reducción del ritmo de crecimiento del comercio exterior entre ambos países.

⁹⁸ Programa de Radio "Las Relaciones Internacionales de México" SRE. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED)/Radio UNAM. 930 a 10:00 hrs. XEUNAM, 860 de A.M. Entrevista realizada a Mario Chacón el 6 de junio de 2000.



- La necesidad de conjuntar esfuerzos tanto del sector público como privado para mitigar los posibles efectos en la planta productiva nacional.

Por ello es que no debemos atenernos a la relación con nuestro vecino del norte, ya que "EUA es, ciertamente, el mero poder más fuerte en el presente sistema internacional. Pero ningún actor internacional puede ser un poder grande (o un "superpoder") tan solo por sí mismo. Estados Unidos aún no han entendido la diferencia entre ser un gran poder y ser meramente un grande inusual"⁹⁹ y nosotros no debemos enfrascarnos tampoco con esa idea.

México está cambiando a una velocidad sin precedentes. Los mexicanos hemos reconocido que no es posible rezagarnos respecto a lo que ocurre en el resto del mundo, y por ello, estamos tratando de transformar nuestra economía, buscando resolver los problemas ancestrales del país y alcanzar, de una vez por todas, el desarrollo. El cambio que México ha venido realizando en el último lustro se ha dado por que se han eliminando toda clase de barreras al comercio, a la inversión y a las importaciones.

Como era de esperarse la inversión se ha incrementando bajo la firma del TLCUEM y con ello nuevas empresas se han establecido en México generando un gran número de empleos cumpliendo uno de los objetivos por los cuales el gobierno buscó el tratado; sin embargo, el tratado no cumple con uno de los objetivos de política económica que es el de generar un mejor y mayor nivel de bienestar para su población, dado que esta mayor inversión se da bajo el esquema de salarios rígidos.

⁹⁹ Osiander, Andreas. *The states system of Europe 1640-1990. Peacemaking and the conditions of international stability.* Clarendon Press. Great Britain. 1995. Pág. 326

Así, pongamos a discusión una comparación interesante, el PIB total de la UE es de 8.6 billones de dólares (cifras de SE), lo cual equivale al 28% del PIB total mundial, mientras que México cuenta con un PIB de 0.4 billones equivalente al 0.9% del PIB total mundial. Si bien esta relación tan disímil entre "David" y "Goliat" es un gran abismo de diferencia económica, esto no debe ser pretexto para la falta de coordinación, logística y organización sectorial y empresarial que padece nuestra nación.

Ello da lugar a que "las empresas mexicanas están en desventaja hasta que no tengan el respaldo de una red de apoyos equivalentes [al menos] a la de sus principales socios comerciales"¹⁰⁰; por ejemplo, un empresario alemán llega a tener hasta 116 esquemas de fomento a su disposición¹⁰¹, que se desglosan en 20 ofrecidos por la UE, 49 por el gobierno federal y de 32 a 47 auspiciados a nivel regional; en cambio en nuestro país sólo suman 12 programas a nivel federal y ello, reducido a una palabra, se define como *competitividad*.

Pasaremos ahora a observar un panorama general de las tendencias emitidas por el TLCUEM bajo el análisis de algunos de los sectores involucrados en el tratado, esto para dar cabida a dejar más clara, tomando ejemplos específicos, más desmenuzadamente, la línea de tal vínculo.

México se ha desarrollado de una manera moderna y altamente competitiva en lo que a la industria automotriz se refiere, principalmente debido a:

- Sus competitivos costos de mano de obra.
- Su privilegiada situación geográfica.
- El rápido crecimiento de su mercado doméstico.

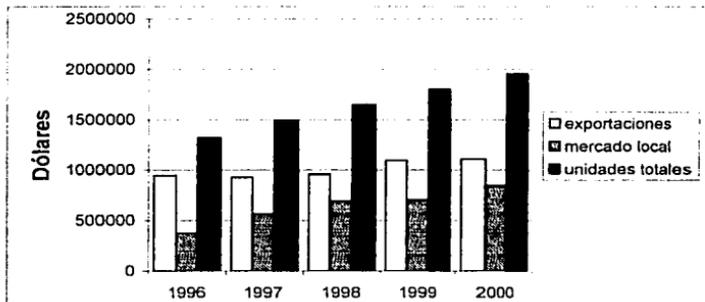
¹⁰⁰ *Enfrentan desventajas empresas mexicanas para competir con Europa*. Periódico El Economista. Sección industria y comercio. 7 de abril de 1999. pág. 28.

¹⁰¹ Según datos obtenidos en el congreso empresarial AL-PARTENARIAT realizado en México en 1999.

En el último quinquenio del siglo pasado la industria automotriz ha alcanzado un importante desarrollo a una tasa de cerca del 60%.

GRÁFICO 12.

Ventas totales de vehículos: Mercado doméstico y exportaciones, 1995-2000.



Fuente: SECOFI, con información proporcionada por AMIA, A.C. y ANPACT, A.C.

Así, el sector automotriz se ha erigido como el 7º en el mundo, y en el año 2000 produjo más de 1.6 millones de unidades y el gráfico anterior deja claro que las ventas de este sector se han ido incrementando favorablemente durante ese período, tanto en el mercado local como en el externo, sin embargo ha sido más dinámico este último.

Eso explica que muchos inversores mundialmente líderes en el ramo hayan sido seducidos por las condiciones mexicanas para la elaboración de vehículos, no sólo por su volumen de producción, sino porque dichas inversiones han reducido considerablemente los costos de producción de tales bienes.

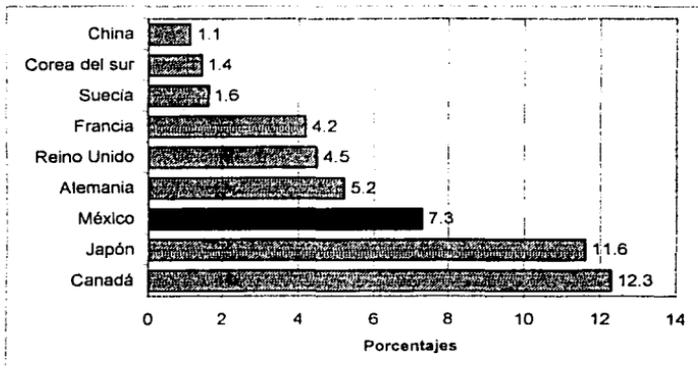
Hay que recordar que para el 2003 México podrá acceder al mercado europeo libre de impuestos, lo que se espera consolide la fortaleza de éste rubro gracias al TLCUEM.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El liderazgo en este sector se nota ampliamente en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 13.

Participación de México en el mercado de autopartes norteamericano, 2000.



Fuente: CIEMEX WEFA

Asimismo diversas compañías europeas están tomando una participación importante de México gracias a las ventajas ya mencionadas, por ejemplo, la compañía francesa *Renault*, que aparece nuevamente en México después de 15 años de ausencia haciendo vehículos, ya que desde 1985 sólo se había dedicado a la producción de motores; de igual forma, *Volkswagen* y *Daimler-Chrysler* han elegido a México para producir exclusivamente dos de sus novedosos modelos como son el *New Beetle* y el *PT Cruiser*, respectivamente. Ambas inversiones se consideran en alrededor de los 300 mdd.

Es más, podemos advertir con cierta facilidad que existe una oferta importante de vehículos en el mercado nacional derivada de la importante producción nacional que se ha estimulado, ya que existe una infinidad de planes

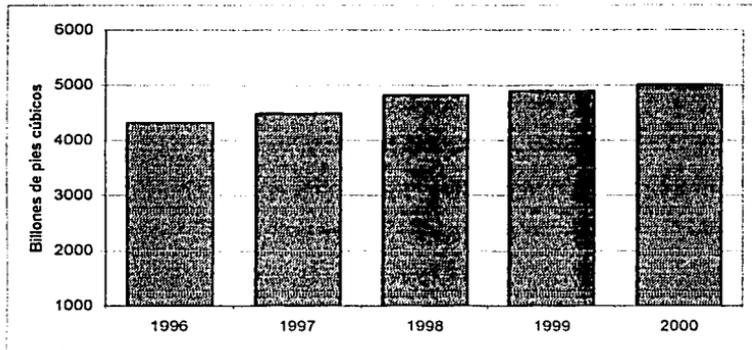
de autofinanciamiento para obtener un automóvil, e inclusive las mismas agencias automotrices ofrecen facilidades otrora nunca vistas para hacerse dueño de un auto.

Pero ahora pongamos el dedo en otro sector importante no sólo para los países europeos o para México, sino para cualquier nación, este es el del gas.

Este sector ha crecido según reportes de Petróleos Mexicanos (PEMEX) a un ritmo promedio anual de 6.4% durante el período de 1995 a 2000; de igual manera, la producción azteca de gas alcanzó los 4,875 millones de pies cúbicos por día y las reservas totales de gas ascienden a 65 trillones de pies cúbicos, poniendo a nuestro país en el lugar número 25 en tal rubro.

En 1995, el gobierno mexicano introdujo importantes reformas en este sector dejando a un lado la política gubernamental de ser el dueño, operador y regulador del gas, todo ello con miras a atraer y fomentar la inversión privada, nacional o internacional; con ello, México busca foguearse en una competitividad más emprendedora y a su vez se apega a las nuevas y cada vez más recurrentes políticas ambientales ofreciendo un combustible mucho más limpio.

GRÁFICO 14.
Producción de gas natural en México, 1996-2000.



Fuente: PEMEX

Con ese crecimiento reflejado en el gráfico anterior, se espera que México maneje hábilmente sus cartas y promueva un efectivo sector del gas y que verdaderamente apunte su posición en el mercado internacional vía el TLCUEM, y coadyuvar con ello en la modernización de México, pues los hechos indican que el gas se convertirá en el combustible del siglo XXI.

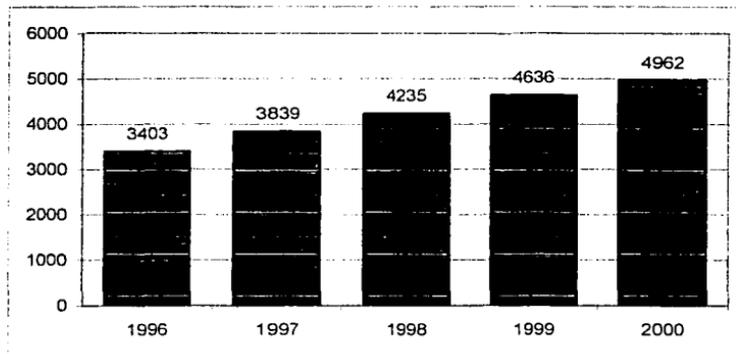
Ahora bien, otro sector que reviste particular importancia y que puede jugar un papel fundamental para la obtención de más y mejores beneficios para nuestro país en el ámbito comercial es el de la industria maquiladora; que es, por cierto, uno de los más exitosos a nivel mundial.

Cientos de inversionistas extranjeros han sido acogidos por México para establecer una red más amplia y eficiente de industrias maquiladoras debido a las facilidades y a los subsidios que existen para muchas de sus actividades.

Ello se ha observado desde la firma del TLCAN y más aún después de la propia del TLCUEM, lo que augura empresas productoras o reexportadoras con precios competitivos, empresas tales que son de carácter netamente nacional, algunas otras establecidas como sociedades conjuntas extranjero-mexicanas y otras tantas de diversas partes del orbe.

GRÁFICO 15.

Crecimiento de la industria maquiladora en México (número de firmas), 2000.



Fuente: SE

Este crecimiento observado es de capital importancia si atendemos a la idea de que la industria maquiladora es la piedra angular de la actividad exportadora del país.

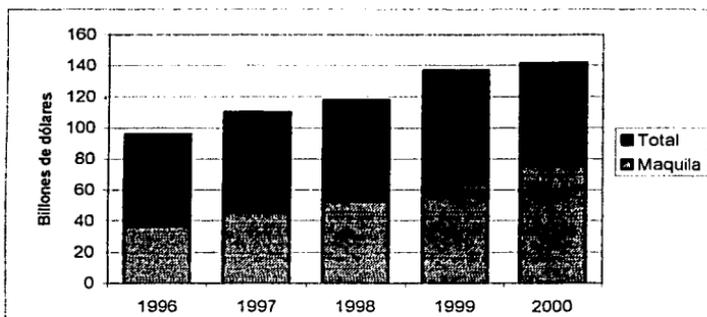
Además, las exportaciones mexicanas alcanzaron los 143 billones de dólares haciendo de México el 7º país más exportador en este rubro a nivel mundial. También estas cifra suman un 46% de las ventas totales al extranjero.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La ventaja también consiste en que México tiene acceso preferencial a los mercados de Norte, Centro y Sudamérica, Europa Occidental y Medio Oriente lo que ha mantenido al sector manufacturero con un crecimiento permanente de dos dígitos.

De las 4,962 firmas que están registradas, más de 2,000 han sido establecidas en el territorio mexicano desde 1994.

GRÁFICO 16.
Exportaciones mexicanas del sector maquiladora, 1996-2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO.

El gráfico anterior dilucida que las exportaciones de productos manufacturados por las maquiladoras componen un porcentaje verdaderamente importante, y aun clave en el total de las exportaciones mexicanas.

Además, las maquiladoras contribuyen no sólo con la atracción de divisas, también generan un importante número de puestos de empleo, una red de

infraestructura exportadora, inversión en centros de investigación y tecnología así como amplias oportunidades para establecer negocios.

Si bien los datos emiten las cifras de que 1.2 millones de mexicanos son empleados por la industria maquiladora y su promedio de sueldo de acuerdo con los datos oficiales está cuatro veces por encima del salario mínimo, habría que impulsar más aún la conformación de firmas dedicadas a esta causa y si se pensase que el dato acerca del salario es erróneo, entonces habría que considerar que el desarrollo potencial de este sector que puede manifestarse en mayores ganancias para las firmas y por ende en mejores salarios en realidad.

Inclusive, este crecimiento puede ampliarse si se considera que la industria maquiladora ha promovido la creación de importantes ramas industriales a lo largo del país; así, tenemos entre las más importantes:

- Guadalajara: Rama eléctrica y electrónica.
- Corredor industrial Saltillo Monterrey: Rama de autopartes.
- Corredor Tijuana-Mexicali: Centro de producción de televisores más grande del mundo.
- Puebla, Tlaxcala y Laguna: Textiles y rama del vestido.
- Aguascalientes: Rama electrónica y de autopartes.

El impulso de estas ramas significa enormes oportunidades de negocios, pues cada uno de ellos denota dotar a la maquiladora de los componentes suficientes para su labor, tasado ello en un valor por encima de los 50 billones de dólares.

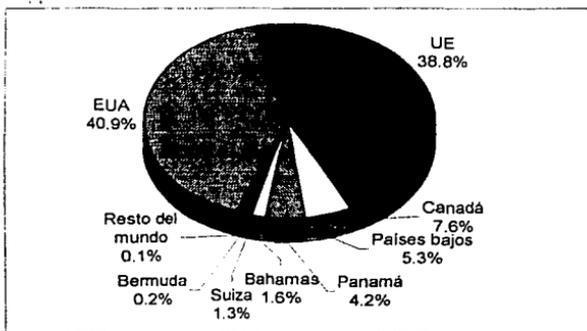
En el marco del TLCUEM componentes y maquinaria provenientes de la UE pueden ingresar libres de impuesto. Pero ello, incluso determina que, al menos en teoría, la mano de obra mexicana deberá estar correctamente capacitada, lo que

no necesariamente implica un crecimiento educativo o cultural; sin embargo, la competencia internacional demanda que la mano de obra sea cada vez más eficaz y si queremos progresar a una tasa real más nos vale que impulsemos a este sector.

Otro sector que presenta interesantes oportunidades de comercio es el de la comida y las bebidas¹⁰², que por cierto ha crecido de una manera muy explosiva sobre todo a partir de la firma del TLCUEM y se espera que sus cifras se disparen aún más, dada la importancia de la UE como uno de nuestros principales clientes. Véase para ello el siguiente gráfico:

GRÁFICO 17.

IED total por país de origen en el sector alimentos y bebidas, 2000.



Fuente: SE-DGIE

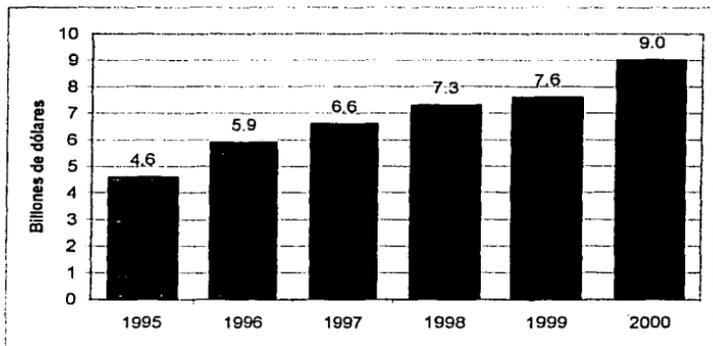
Este sector empleó durante el año 2000 poco más de tres cuartos de millón de personas, lo que lo hace un sector importante, más aún si se considera que en

¹⁰² Por razones metodológicas de conformación de sectores el tabaco está incluido en este conjunto.

comparación con los últimos cinco años del Siglo XX se duplicó el comercio total, de unos iniciales 4.6 billones de dólares en 1995 a 9 billones de dólares en 2000.

GRÁFICO 18.

Comercio total de México en el sector alimentos y bebidas, 2000.



Fuente: SE con datos de BANXICO

Durante 1992 la industria alimenticia y de bebidas reportó una IED mundial por 200 mdd, de los cuales la UE es el segundo más importante inversor con una participación de 38.8% del total, por detrás escasamente de EUA (40.9%). Cientos de compañías originarias de múltiples países de Europa han establecido sus operaciones en México, en especial las del Reino Unido que participan con un 22% del total.

Es este sector igualmente uno de los más prometedores y por lo mismo no debe descuidarse. Importantes compañías como *Cadbury Schweppes Plc* o *Unilever* están perfectamente establecidas en nuestro territorio. De igual modo, la compañía mexicana *Herdez* ha comenzado desde el 2000 a incursionar en el mercado Europeo, específicamente en Reino Unido.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Pero, finalmente, varios son los sectores de los cuales puede sacarse provecho, de hecho cualquiera de ellos puede ser jugosa fuente de beneficios si se administra de una manera adecuada, a final de cuentas, los compradores ahí están: 870 millones de consumidores¹⁰³.

Si observamos el Cuadro 4 veremos un panorama general pero claro de la importancia de comerciar con el gran elefante político y económico de la UE hoy formado por 15 países, quizá mañana 29. Alemania, Francia, España, el Reino Unido y Bélgica son nuestros mejores clientes.

CUADRO 4.
Intercambio comercial México-UE

1997 - 2000								
Millones de Dólares.								
	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
Unión Europea	3,949	3,909	5,305	5,621	9,915	11,714	12,743	14,745
Alemania	705	1,152	2,073	1,544	3,902	4,558	5,032	5,728
España	941	715	944	1,529	978	1,257	1,322	1,430
Gran Bretaña	624	640	746	870	915	1,056	1,135	1,091
Países Bajos	272	351	488	440	262	328	326	363
Francia	407	403	289	375	1,182	1,430	1,394	1,467
Bélgica	380	231	241	227	327	355	305	466
Portugal	98	87	180	194	34	44	52	51
Italia	294	182	171	222	1,326	1,581	1,649	1,849
Irlanda	110	37	67	112	266	308	330	404
Dinamarca	31	36	49	45	96	120	126	142
Suecia	49	46	24	23	354	339	700	1,318
Austria	17	11	11	17	139	192	170	177
Finlandia	6	2	8	4	101	122	176	212
Grecia	13	10	8	10	17	6	16	30
Luxemburgo	2	6	6	8	16	17	10	17

Fuente: World Trade Atlas, México.

¹⁰³ Considerando los 32 países con lo que nuestra nación ha signado TLC's.

4.3 EL TLCUEM ¿UN ESCALÓN HACIA EL DESARROLLO?

El cuadro anterior es muy claro, al menos en una cosa: existe un peligroso déficit de nuestra nación con la UE en materia comercial, esto es 9,124 mdd pero aun así el crecimiento económico ha sido sostenido en la última década, amén de la crisis de 1994.

Pero, "por otro lado, tal como lo indican las cifras, un (sic) disminución en las exportaciones comunitarias hacia México, al estar constituidas en su mayoría por maquinaria y equipos, podría afectar el funcionamiento de las cadenas productivas y ocasionar un deterioro económico en el país azteca"¹⁰⁴.

Con el proceso de "globalización", en el cual el comercio y las finanzas internacionales intentan formar alianzas que benefician a los que en ellas participan, los acuerdos de libre comercio entre naciones se están convirtiendo en una fiebre. Los puntos de atracción y los modelos de comercio a seguir son el TLCAN y el TLCUEM.

La última línea de competencia global se muestra en la diferencia de salario de la manufactura. Los PECO con salarios mayores a 21 dólares por día¹⁰⁵, tienen el salario promedio más alto del planeta y están obligados a competir bajo la afrenta de esa cifra. En Japón y EUA la cifra es de 16 dólares por día. Sin embargo, los "tigres" asiáticos (Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong) tienen un promedio de cerca de 5 dólares igualmente por día. Estos datos ilustran lo atractivo de México para el establecimiento de plantas manufactureras, con su salario por hora de 2.41 dólares por día. En general, Europa Oriental (excepto la

¹⁰⁴ Pérez Herrero, Pedro. *op. cit.*, pág. 123.

¹⁰⁵ Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); fuente tomada para todos las cifras de este párrafo.

República Checa) espera la apertura de su economía, que permanece en gran medida sin mercado.

Según los responsables de la negociación del TLCUEM, estos son los aspectos más destacados de su benevolencia:

- **Garantizar** un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.
- **Diversificar** las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.
- **Generar** mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos en la economía mexicana.
- **Fortalecer** la presencia de México en el exterior y nuestra posición estratégica en el comercio mundial. México será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo (Europa y Estados Unidos), además de América Latina.
- **Aportar** la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requiere la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador¹⁰⁶.

Pero veamos conforme a cifras los aspectos cuantitativos resultantes de la firma del TLCUEM:

¹⁰⁶ Comunicado de Prensa de la conclusión formal de las negociaciones técnicas del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, dictado por Herminio Blanco, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Comisión Europea en Bruselas, Bélgica, 24 de noviembre de 1999.

CUADRO 5.

Importaciones totales de México con diversos bloques económicos, 1998-2000¹⁰⁷.

	1998	1999	2000
TOTAL	125,242.41	142,063.92	174,472.95
1 Mercado Común del Caribe	60.47	73.55	142.25
2 Europa Oriental	99.91	106.73	134.89
3 Medio Oriente	215.20	298.98	606.42
4 Mercado Común Centroamericano	219.80	314.90	330.92
5 África	269.97	320.82	407.30
6 Nuevos Estados independientes	345.58	195.03	184.46
7 Pacto Andino	674.76	765.69	961.03
8 MERCOSUR	1,333.83	1,385.76	2,134.74
9 Asean-7	2,438.46	2,673.29	3,566.18
10 ALADI	2,560.55	2,834.92	3,989.51
11 UE	11,713.98	12,742.75	14,745.06
12 Asia	1,284.04	1,507.65	2,023.76
13 TLCAN	95,386.90	108,233.24	131,582.20
14 América del Sur/Central	9,596.53	10,854.41	13,215.45
15 OECD	112,808.91	127,354.75	154,197.87

Fuente: SE. Datos expresados en mdd.

¹⁰⁷ Las cifras de Totales del Cuadro 5 no concuerdan con la suma de las variables contenidas en él, pues hay países que pertenecen a dos o más bloques comerciales de manera concomitante. Esta nota aplica igualmente al Cuadro 6.

CUADRO 6.

Exportaciones totales de México con diversos bloques económicos, 1998-2000.

	1998	1999	2000
TOTAL	117,442.14	136,703.36	166,424.03
1 Europa Oriental	2.30	0.19	1.42
2 Nuevos Estados independientes	7.99	2.09	3.98
3 África	91.78	63.13	38.59
4 Medio Oriente	251.19	123.15	98.49
5 Mercado Común del Caribe	255.75	186.04	232.98
6 Asean-7	602.42	623.42	323.24
7 MERCOSUR	1,019.03	724.11	923.98
8 Mercado Común Centroamericano	1,282.68	1,259.01	1,363.22
9 Pacto Andino	1,348.56	1,082.47	1,325.89
10 Asia	220.33	212.30	215.79
11 ALADI	2,992.57	2,173.03	2,681.21
12 UE	3,909.02	5,304.69	6,620.83
13 TLCAN	104,392.38	122,920.92	150,993.61
14 América del Sur/Central	10,802.70	12,484.16	15,274.01
15 OECD	109,568.91	129,610.04	158,278.72

Fuente: SE. Datos expresados en mdd.

Si atendemos al Cuadro 5 veremos que la UE se encuentra en tercer lugar como fuente de importaciones detrás del TLCAN y los países miembros de la OECD, es decir el 8.4% del total con el mundo.

El Cuadro 6 muestra a la UE como tercer destino de exportaciones con un 3.3% del total del mundo. Si prestamos atención a los cuadros anteriores podremos observar que cada cuadro, digamos, se divide en dos grupos, uno en el que coinciden la OECD y el TLCAN con el grueso del porcentaje de intercambio comercial, y un segundo grupo con el resto de los bloques considerados y con un intercambio significativamente menor, que es liderado de acuerdo a las estadísticas, por la UE.

Es ahí donde juega un papel fundamental el TLCUEM, sin embargo esas cifras no son suficientes, no al menos si no van de la mano con inversiones.



Por ello, para crecer necesitamos inversiones y éstas sólo se generan con ahorro, ya sea interno o externo. No podemos seguir tan atados al ahorro externo. Lo primero que hay que cuidar es la inflación, para que el ahorro interno se aliente.

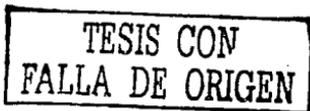
Por supuesto, también "debemos conocer a la UE como un todo, pero también con las particularidades que cada país tiene; pues no es igual tener trato comercial con Dinamarca que con Grecia o España. Cada uno le da diferente peso a su relación con México"¹⁰⁸.

Pero para que el TLCUEM sea realmente un escalón para el desarrollo hay que crear las condiciones propicias para ello, condiciones que aún no existen, entre otras, "hace falta resolver problemas de seguridad en sí misma, seguridad en la calle; seguridad administrativa, que las administraciones funcionen con coherencia", por ejemplo, "que cuando un exportador introduzca algo por Manzanillo, el aduanero lo trate igual que si lo introdujera por Veracruz. Hace falta reducir la arbitrariedad en materia de administración"¹⁰⁹.

El Cuadro 7 muestra las 25 empresas europeas más rentables; de ellas, 14 mantienen operaciones en México.

¹⁰⁸ *La UE, oportunidad de expansión: Euroguess Consulting*. Revista Economía Nacional. Febrero de 2001. No. 27. Pág. 51.

¹⁰⁹ *México, el único país del mundo con acceso preferencial al 60% del PIB mundial: López Blanco*. Revista Economía Nacional. Enero de 2001. No. 26. Pág. 37.



CUADRO 7.

Las 25 empresas más grandes de Europa.

Lugar	Empresa	País	Sector	Ventas*	Beneficio neto*	Planta laboral	
1	Daimler Chrysler	Alemania	Automotriz	131.782	5.079	433.939	✓
2	Royal Dutch/Shell	P B / R U	Energía	84.016	441	102.000	
3	Volkswagen	Alemania	Automotriz	68.637	1.147	275.583	✓
4	BP Amoco	R U	Energía	64.563	3.141	98.900	
5	Siemens	Alemania	Informática electrónica	60.179	1.359	401.000	✓
6	IFI	Italia	Mecánica	51.831	1.335	255.727	
7	Metro	Alemania	Distribución	46.868	376	250.361	✓
8	Fiat	Italia	Automotriz	45.866	918	234.484	
9	Nestlé	Suiza	Alimentación	44.810	2.519	231.881	✓
10	ENI	Italia	Energía	42.903	2.476	79.292	
11	Unilever	P B	Alimentación	40.437	3.088	267.000	✓
12	VEBA	Alemania	Distribución	39.029	1.152	132.337	✓
13	Renault	Francia	Automotriz	35.988	1.337	138.321	✓
14	Deutsche Telekom	Alemana	Telecomunicaciones	35.705	2.446	203.374	✓
15	Peugeot	Francia	Automotriz	33.754	494	156.500	✓
16	BMW	Alemania	Automotriz	32.267	462	115.927	✓
17	ELF Aquitaine	Francia	Energía	32.229	775	85.000	
18	Vivendi	Francia	Construcción	32.125	1.290	235.600	
19	RWE	Alemania	Energía	31.345	1.128	145.879	
20	Suez Lyonnaise	Francia	Construcción	31.339	1.966	201.129	
21	Philips Electronics	P B	Electrónica	30.459	332	252.680	✓
22	Electricité de France	Francia	Energía	29.491	1.059	127.994	
23	Bayer	Alemania	Química	28.062	1.615	144.881	✓
24	ABB	Suiza	Energía	28.048	1.250	199.232	
25	BASF	Alemania	Química	27.643	1.644	106.928	✓

* (en millones de euros) 1998.

✓ Empresas en que actualmente operan en México; el resto muy probablemente pudieran iniciar su incursión en el país en el marco del TLCUEM a mediano o largo plazo. P B = Países Bajos; R U = Reino Unido.

Fuente: Extraído del artículo: *Las 500 empresas más grandes de Europa (y las 50 más rentables)*, en Revista Economía Nacional No. 246, Enero, 2001, México, Pág. 40.

Las autoridades mexicanas han manifestado en varias ocasiones nuestro deseo de transformar el concepto tradicional de cooperación, hacia una cooperación basada en el cofinanciamiento. Interesa buscar la participación de México en grandes proyectos de ciencia y tecnología de la UE, con acceso para nuestro país a laboratorios y equipos europeos en disciplinas como astronomía, manejo de recursos hidráulicos, conservación del medio ambiente, procesamiento de alimentos, telecomunicaciones, robótica y nuevos materiales, entre otros campos.

La cooperación en ciencia y tecnología es complementaria de otros campos de cooperación como el área económica o el medio ambiente, que inciden tangencialmente en la lucha contra la pobreza. En este contexto deberá buscarse una mayor participación de organismos de la sociedad civil y de las instituciones locales (a nivel estatal y municipal) mexicanas, a fin de apoyar los esfuerzos hacia la descentralización de esta cooperación.

En materia educativa la cooperación se ha realizado en el área de formación académica a través del programa horizontal América Latina Formación Académica (ALFA).

En marzo de 1993 se inauguró una cátedra sobre integración europea en el Colegio de México (COLMEX), con un presupuesto de un millón de ecus. La cátedra otorga un diploma de estudio cada año a estudiantes mexicanos de postgrado y funcionarios, en colaboración con otras instituciones de enseñanza superior en México como la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y la Universidad de Guadalajara (UdeG). La contraparte europea fue una asociación belga privada "Asociación para el Estudio de la Integración Europea", creada para este programa.

Además, un Centro de Estudios de la Integración Europea en México fue establecido en el año 2000 en el ITAM y muy recientemente en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la UNAM el Centro de Estudios Europeos.

Asimismo tenemos la EUROLATIS (Sociedad de la Información Euro-Latinoamericana) que es una red temática que busca coordinar las acciones entre Europa y AL en áreas de aplicación de la sociedad de la información y elevar el número de acciones concretas realizadas por consorcios de AL y Europa, investigadores e intermediarios en áreas de importancia para el desarrollo social y económico de AL.

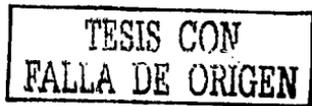
Hay que considerar que "un país que se ha convertido en una potencia exportadora, como lo ha hecho México, resulta muy atractivo para invertir, producir y exportar. Así, la inversión extranjera directa (IED) ha crecido desde que México abrió su economía. Estas nuevas inversiones se traducen en creación de empleos. Entre 1994 y 1999, uno de cada cinco nuevos trabajos fue resultado de la IED"¹¹⁰.

Pero con todo y esa buena perspectiva se ha observado que "la antidemocracia más primaria, la que empieza en el ocultamiento de la información, volvió a causar estragos a la nación entera. En lugar de una alternativa, el TLCUEM aparece como una mala réplica del TLCAN. Lejos de contrapesar la hegemonía de EU[A], este TLCUEM mas bien lo ayudará a usar a México como trampolín comercial hacia Europa"¹¹¹.

Este resultado debe causar preocupación por dos razones centrales. En primer lugar, recordemos que en 1993 comenzó a funcionar el MUE, que hizo

¹¹⁰ Ramón Casilda Béjar *El mundo*. Domingo 9 de julio de 2000. Número 41

¹¹¹ González Souza, Luis. *Diversificación ¿de opciones o tumbas?*. Periódico La Jornada. Sábado 25 de marzo de 2000.



finalmente realidad el ideal de creación de un mercado común propuesto en el Tratado de Roma de 1957. La eliminación de restricciones al interior de la CE se presentó como una oportunidad para hacer crecer nuestras exportaciones ya que al desaparecer la segmentación de los mercados nacionales se ofrecían oportunidades para aprovechar grandes economías de gran escala en la comercialización de nuestros productos.

A este fin también debió contribuir la reducción multilateral de restricciones comerciales que se negociaron en la *Ronda Uruguay*. Ello no ocurrió. Por el contrario, nuestras exportaciones cayeron en 1992 y sólo lograron recuperarse hasta la crisis de 1995. El segundo factor a considerar es aún más preocupante. Este saldo a favor de los europeos ha crecido no obstante que las condiciones de entrada de sus productos a México no han sido las óptimas, ello si se toma en cuenta que los niveles arancelarios promedio que tienen que pagar las mercancías de ambas Partes.

El compromiso firmado es el de eliminar las barreras al comercio en un plazo máximo de 10 años. Para propósitos prácticos parece, sin embargo, que ello ocurrirá en 2003. Formalmente se acordó que al entrar en vigor el tratado, julio de 2000, el 47% de los productos industriales europeos serán completamente desgravados, otro 5% lo será en el 2003 y a partir de entonces se dará una reducción paulatina hasta la eliminación completa en el 2007. De esta forma se daría un periodo de ajuste de siete años a los productores nacionales de manufacturas.

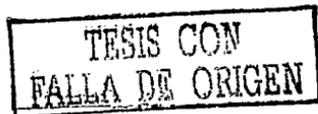
Esta formalidad es cuestionable desde la perspectiva de lo que será la práctica real al considerar que en el 2003 el máximo arancel que pagarán las manufacturas europeas será sólo del 5% y se irá reduciendo anualmente hasta el cero en 2007. Entonces, si con el 17% de promedio que ahora restringe la entrada de las exportaciones europeas éstas han logrado tener el excedente existente,

¿qué pasará cuando las restricciones sean reducidas a su mínima expresión a partir de 2003? En esta perspectiva, difícilmente puede pensarse en que existirá una barrera de contención que dé tiempo de ajuste a los productores nacionales.

No parece aventurado afirmar que en el fondo la demanda de los Europeos de lograr la *NAFTA parity*; esto es, la igualdad de libre circulación de mercancías a partir de 2003 que se acordó en nuestro tratado con EU y Canadá, se cumplió. En esta forma los europeos lograron el propósito central de negociar este tratado que en el que sus empresas tengan una base más equitativa en el mercado azteca frente a sus contrapartes de EUA y Canadá. La insistencia de las autoridades mexicanas de negar este hecho contrasta con la insistencia de las europeas por congratularse por este logro. Esperemos que la afirmación del secretario Blanco de que "en una negociación siempre hay ganadores y perdedores" no nos coloque en el lado equivocado.

Romper este grado de concentración constituye otro reto para los productos de México. Pero, no debemos olvidar que en las nuevas condiciones Europeas de apertura durante los noventa no se logró mayor avance en esta dirección. Debe ser evidente que sin estos avances difícilmente logrará México alcanzar el objetivo de reducir la dependencia de EUA en la que nos ha arrinconado el TLCAN. El problema es que el avance en esta dirección requiere de un esfuerzo mayúsculo como el siguiente ejemplo lo demuestra.

En un escenario altamente optimista supongamos que en un periodo corto, digamos cinco años considerando que en 2004 el 85% de nuestras exportaciones manufactureras serán admitidas libre de restricciones, se logra duplicar el monto de nuestras exportaciones a Europa sin cambios en el comercio que existe ahora con Estados Unidos. Se elevaría así la proporción enviada a Europa al 7.8% del total de nuestras exportaciones.



Difícilmente, puede defenderse éste como un avance significativo en el propósito de diversificarnos e independizarnos del mercado estadounidense. Para que este nuevo tratado sirva a este propósito será necesario hacer un esfuerzo extraordinario para incursionar en el mercado europeo tanto con nuevos productos como con tradicionales.

Este objetivo requeriría de una política decidida e inmediata de apoyo a las PYME's para hacerlas más competitivas y orientadas a la exportación. La experiencia con el TLCAN no incentiva a ser optimista en que algo parecido pueda ocurrir. Tampoco hay por qué esperarlo a partir del postulado de que los tratados comerciales son para las "grandes empresas".

Parece, entonces, que el deterioro comercial que México tiene con sus socios europeos continuará y se agravará con este tratado. Tampoco se puede esperar que el incremento en los flujos de capital que el propio tratado impulsará contribuyan en este propósito.

Al fin de cuentas ya tenemos una experiencia con el TLCAN y no se distinguen factores –al menos por ahora- que impidan que se repita el mismo resultado con el TLCUEM.

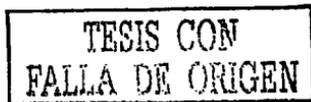
Pero por otro lado y observando también lo positivo amén de la crítica de los párrafos anteriores, "la cooperación además nos enriquece, nos ayuda, no sólo en términos de que podemos identificar áreas prioritarias de cooperación para nosotros, áreas que consideramos que Europa ha desarrollado y la UE en particular, ha tenido avances; sino que además nos permiten también desarrollar un trabajo más coordinado, por ejemplo, en la cooperación que México brinda

hacia países de la región y en los que también participa la UE, concretamente la cooperación hacia Centroamérica¹¹².

Es, en este sentido, que las PYME's pueden ser un magnífico proveedor de insumos y esto es algo en lo que nosotros tenemos que hacer énfasis y tenemos que profundizar en nuestro modelo; esto es, el desarrollo por la vía de alentarlas y colocarlas en el centro del sector externo, para que nuestras empresas exportadoras realmente muestren éxito hacia el interior y no ser sólo proveedoras de insumos, tienen también que proveer productos básicos y bienes de consumo.

Igualmente deben fomentar que los propios trabajadores que están en las empresas exportadoras se beneficien de ello y de esta manera lograr un desarrollo más integral. La forma y las técnicas para incorporarlas exigen un proceso de aprendizaje y este acuerdo entre otras cosas, nos permite acercarnos a esta concepción, conocerla, aprenderla y poderla incorporar para redondear nuestro esquema de desarrollo.

¹¹² *El Acuerdo Global México-Unión Europea: Primera Reunión del Consejo Conjunto.* Programa de radio: Las Relaciones Internacionales de México. Transmisión del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED) de la SRE. Programa transmitido el 13 de marzo del 2001. Entrevista al Dr. Salvador de Lara.



4.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES.

Entre las implicaciones más importantes en el comercio exterior para México tenemos:

- La necesidad de establecer mecanismos reales y expeditos para apoyar la diversificación de mercados.
- La reducción de la brecha comercial entre la UE y nuestro país.
- La necesidad de conjuntar esfuerzos tanto del sector público como privado para mitigar los posibles efectos negativos en la planta productiva nacional.

El TLCUEM es importante por 4 razones. Es el primero de tal envergadura y profundidad entre la UE y un país de AL, es el más amplio que ha negociado la UE, nunca antes México había firmado un tratado que lo obligara a respetar la democracia y los derechos humanos y, finalmente, porque es el primer nexo entre los dos mercados más grandes del mundo: Europa y América del Norte.

Sin embargo, la conquista de nuevos mercados requiere inversiones verdaderas; por ejemplo es necesario que el sector de electrónica y las telecomunicaciones se establezcan en el país. Sin embargo, a pesar de que la legislación mexicana parece funcionar bien para este propósito, las condiciones de apertura se irán dando muy lentamente. En consecuencia, se tiene que considerar a la UE como un socio comercial potencial, pero a largo plazo, tomando en consideración también su desarrollo económico relativamente estable en los últimos años.

Dicho sea de paso, a pesar de que el mercado europeo es muy eficiente y estricto, la perspectiva de esa política comercial de la UE no es perjudicial, al contrario, lo perjudicial consiste en que no aprendamos de esa estrategia y nos

apeguemos a las normas más confiables y eficientes del orbe; asimismo, es imperativo que no nos conformemos con el mercado de la *Europa de los quince*, que si bien es un colosal nicho de mercado para nuestros productos y servicios, no estaría del todo mal que se aprovechara la ocasión para penetrar en áreas como Medio Oriente, África del Norte y por supuesto los PECO.

La necesidad de conjuntar esfuerzos tanto del sector público como privado para mitigar los posibles efectos negativos en la planta productiva nacional es una cuestión fundamental para que el país funcione como un sólido ente y mitigue las posibles fuerzas contrarias que puedan contravenir o al menos retrasar la consecución de sus metas comerciales.

Es múltiple la importancia de la UE para un país como México. Formada por 15 países, y de los más avanzados, la UE se perfila como el contrapeso principal a la hegemonía estadounidense. Máxime porque es el ejemplo más desarrollado de una integración virtuosa, antítesis de la impulsada en América del Norte por el TLC entre México, EU y Canadá.

Lejos de ensanchar desigualdades entre sus miembros, la UE incluye mecanismos para igualar paulatinamente a los países más rezagados (Portugal, Grecia, España). Y en vez de desentenderse de asuntos extraeconómicos clave - empleo, capacitación, medio ambiente, democracia, derechos humanos- también incluye toda una *Carta Social*, así como una *cláusula democrática*.

La UE constituye un jugoso mercado (370 millones de consumidores). Sin embargo, la aprobación apresurada y poco reflexiva del TLCUEM muestra la gran rigidez que caracteriza a los acuerdos comerciales internacionales. En sus negociaciones intervienen equipos técnicos que se desempeñan con gran eficacia, pero que reducen las posiciones de México a su mínima expresión. Una vez suscritos estos tratados, su revisión posterior se hace prácticamente imposible.



Los tratados comerciales pasan a ser leyes de acero que no admiten modificación o que sencillamente casi nunca son abrogables. Cualquier revisión sería de estos tratados al paso de su aplicación, muestra su perfectibilidad. Sin embargo, aparentemente no hay manera de cambiarlos o de hacerlos evolucionar. Si algo enseña la experiencia europea de integración, es la amplitud evolutiva, la gradualidad y la perfectibilidad de los acuerdos.

Por otra parte, y si bien este esquema presenta una amplia gama de oportunidades para que el país promueva su inserción en un sistema internacional cada vez más interdependiente y globalizado, es de fundamental importancia que México logre combinar este instrumento con una política industrial y agropecuaria que, con un gran sentido estratégico, impulse y sepa aprovechar en las diversas regiones del país y con la participación de los diversos sectores productivos y sociales, los campos de oportunidad que ofrece la diversificación de nuestro comercio y nuestros campos de exportación.

Conforme ha crecido la demanda del mercado externo, ha ido creciendo la del mercado interno, pero no sólo ha incrementado la demanda en volumen, también se ha atestiguado una significativa sofisticación en el mercado mexicano, ello es fácil de advertirse si aludimos a los empaques y envolturas de las mercancías, sus diseños, su versatilidad, y la gran variedad de productos que se dispone.

El comercio mexicano, si atendemos a las estadísticas ciertamente se ha incrementado, y por ende específicamente el que ostentamos con Europa bajo la sombra del TLCUEM. Este crecimiento implica que igualmente las importaciones de bienes provenientes de la UE han incrementado, lo que no ha tenido un aumento significativo han sido exportaciones mexicanas, esto es, que compramos más de lo que vendemos y esa parece ser la tendencia que ha de pervivir en los próximos años.

Es interesante resaltar que México ha cambiado su tradicional economía exportadora de recursos naturales por una de productos manufacturados, lo que habla de una reorganización de los esquemas de producción, pero éstos sólo podrán ser útiles si cuentan con el apoyo adecuado del gobierno, ya sea estatal o federal. Por ejemplo, las empresas mexicanas estarán en desventaja frente a las europeas mientras no tengan el respaldo de una red de apoyos equivalentes a la de sus principales socios comerciales; la UE promueve un 80% más esquemas de fomento para los empresarios de su Comunidad que el gobierno mexicano a propios, lo que es un fiel indicador de que es intolerable competir "a ciegas", para alcanzar eficiencia exportadora y a la larga crecimiento económico; es menester que el gobierno federal -más aún que los estatales o al menos en coordinación con ellos- impulse la realización de programas y esquemas que faciliten la capacitación, otorguen créditos, y fomenten las condiciones de capacidad de maniobra de las empresas, especialmente para las PYME's de la mano de una simplificación administrativa y de modelos burocráticos menos densos.

Además, en el marco del TLCUEM componentes y maquinaria provenientes de la UE pueden ingresar libres de impuesto. Pero ello, incluso determina que, al menos en teoría, la mano de obra mexicana deberá estar correctamente capacitada, lo que no necesariamente implica un crecimiento educativo o cultural; sin embargo, la competencia internacional demanda que la mano de obra sea cada vez más eficaz y si queremos progresar a una tasa real más nos vale que impulsemos a este sector.

Las autoridades mexicanas han manifestado en varias ocasiones nuestro deseo de transformar el concepto tradicional de cooperación, hacia una cooperación basada en el cofinanciamiento. Interesa buscar en ese sentido la participación de México en grandes proyectos de ciencia y tecnología de la UE, con acceso para nuestro país a laboratorios y equipos europeos en disciplinas



como astronomía, manejo de recursos hidráulicos, conservación del medio ambiente, procesamiento de alimentos, telecomunicaciones, robótica y nuevos materiales, entre otros campos.

La cooperación en ciencia y tecnología es dirigida a bien definidos campos de cooperación como el área económica o el medio ambiente, que inciden tangencialmente en la lucha contra la pobreza. En este contexto deberá buscarse una mayor participación de organismos de la sociedad civil y de las instituciones locales (a nivel estatal e municipal) mexicanas, a fin de apoyar los esfuerzos hacia la descentralización de esta cooperación.

En un escenario altamente optimista supongamos que en un periodo corto, digamos de cinco años -considerando que en 2003 el 85% de nuestras exportaciones manufactureras serán admitidas libre de restricciones-, se pudiera lograr duplicar el monto de nuestras exportaciones a Europa sin cambios en el comercio que existe ahora con Estados Unidos. Ante este escenario, se elevaría así la proporción enviada a Europa al 8.8% del total de nuestras exportaciones. Pero aún así, difícilmente puede defenderse éste como un avance significativo en el propósito de diversificarnos e independizarnos del mercado estadounidense. Para que este nuevo tratado sirva a este propósito será necesario hacer un esfuerzo extraordinario para incursionar en el mercado europeo tanto con nuevos productos como con tradicionales.

Parece, entonces, que el deterioro comercial que México tiene con sus socios europeos continuará y se agravará con este tratado. Tampoco se puede esperar que el incremento en los flujos de capital que el propio tratado impulsará contribuyan en este propósito.

Quienes vivimos en una sociedad de mercado libre creemos que el crecimiento, la prosperidad y la realización humana son creadas desde lo profundo, no desde el gobierno. Sólo cuando al espíritu humano le está permitido inventar y crear, sólo cuando a los individuos se les permite involucrarse personalmente en la decisión de políticas económicas y beneficiarse de su éxito, las sociedades pueden sobrevivir económicamente, dinámicas, progresivas y libres. Confluyen en la gente. Esta es la enseñanza de todo el período de postguerra, desafiando la noción de que los rígidos controles gubernamentales son necesarios para el desarrollo económico.

Ronald Wilson Reagan, Presidente de los USA
(Septiembre 29, 1981)

5. CONCLUSIONES FINALES.

No hay que perder de vista que si bien las ventajas comparativas nos han dejado claro que en su seno existirán ganancias para las dos partes que se enfrasquen en un vínculo comercial, esa ganancia "justa y equitativa" sólo se da en la teoría, pues en la práctica intervienen muchos otros factores que si bien no perjudican de forma total y aplastante a una sola parte, al menos si la ubican en una posición de "menos ganador" en su relación comercial.

Un punto importante que se puede aprovechar muy bien en el seno mismo del TLCUEM es el de que la UE nos puede facilitar un poco la labor, ya que ella puede hacer el "trabajo sucio" pues con su pronta extensión a los PECO podríamos negociar el ingreso a ese mercado sin tener que realizar todo el proceso de nuevos tratados directamente con ellos, recordemos que esto podría significar un incremento de alrededor de 180 millones de consumidores potenciales (considerando a los doce países postulantes además de Turquía).



Y en ese sentido, la cláusula evolutiva juega un papel preponderante a la hora de adaptar tanto nuevos ámbitos de intercambio como evolución de los ya incluidos, ello de acuerdo con su vigencia estratégica y productiva en aras de evitar la subutilización de esfuerzos y recursos.

Por otra parte, el Euro facilitará transacciones haciendo más accesibles las modalidades de pago ya sea en transportes, seguros, facturaciones, y hasta para la balanza comercial con el bloque europeo.

El TLCUEM por sí solo asegura un futuro con relativa continuidad a 27 años de negociaciones entre México y la UE en lo relativo a cooperación económica, intercambios comerciales ventajosos, desarrollo de infraestructura, inversión, etc.

En sí, desde la firma del Acuerdo de 1975 el monto de intercambio comercial entre ambas partes ha ido intensificándose razonablemente, sin embargo dado el incremento de las relaciones entre Europa y México en la última década del siglo XX, fue necesario regularizarlas mediante el nuevo Tratado.

Para México, el 60% de sus ventas externas es realizado por sólo unas 280 empresas y cerca del 10% de las PYME's, lo que indica que el comercio mexicano es muy dependiente de un reducido número de empresas trasnacionales, lo que es un indicio de que el comercio intrafirma es el real motor de las exportaciones mexicanas.

México es pues, atractivo por muchas razones: más que por sus flujos comerciales, por su situación estratégica, por sus convenios comerciales, incluido el importantísimo TLCAN, su recuperación económica después de la devaluación del peso en 1994 y su potencial de consumo interno (100'349,766 habitantes¹¹³).

¹¹³ INEGI con datos del censo de 2000.



Evidentemente México, con esa seducción cautivadora, ha logrado captar la atención de múltiples compañías que han decidido invertir en México en la figura de IED, incluso para PYME's europeas, cosa que a su vez refuerza con buen argumento las decisiones de invertir en nuestro país.

Si nos apegamos a los números podremos observar que son muy contados los sectores que han aprovechado la relación entre México y la UE vía el TLCUEM, es por ello que deberemos ser cuidadosos en manejar adecuada y hábilmente cada una de las cláusulas del Tratado, ya que, por ejemplo, si se llegase a dar una hipotética disminución en las exportaciones europeas hacia México, al estar constituidas éstas en su mayoría por maquinaria y equipos, podría afectar el funcionamiento de las cadenas productivas y ocasionar un deterioro económico bastante notable.

De igual forma es evidente que el sector privado, y específicamente las grandes corporaciones de ambos lados del Atlántico son quienes se benefician primordialmente del TLCUEM, sin embargo las perspectivas pueden ponerse mucho más interesantes y no sólo para estas compañías, sino también para las PYME's, las comercializadoras, aquellos que ofrezcan servicios de transporte, etc.

Plausible es que México sea un protagonista externo y no sólo un seguidor de las políticas que le imponen las circunstancias, en otras palabras, actor y no espectador, eso también es resultado del buen nivel de negociaciones de México en la década de los noventas que culminó con la firma del Tratado en diciembre de 1997.

Mucha gente vanagloriaba la signación del tratado como si tal acto fuera en sí mismo un verdadero éxito; pero seamos sinceros. La sola firma del tratado en sí no significa mucho. Es, si se permite la analogía, como firmar un contrato cualquiera. El hecho sólo representa el acuerdo entre dos entes, pero del buen

desempeño de ambos dependerán los alcances, profundización y extensión e incluso el ambiente ameno para nuevas incumbencias. Pero de igual forma ese "matrimonio" puede algún tiempo después de la firma irse a pique.

La idea aquí consiste en hacer un feliz lazo entre la UE y México y a toda costa evitar hasta el mínimo contratiempo, sólo así será potencialmente beneficioso el TLCUEM y a la larga traerá el éxito esperado. Se enfatiza pues, el éxito no llega con la firma del tratado, este éxito, como cualquier otro es un *proceso*.

Pero igualmente hay que decir que sería ingenuo tener la idea de avance sin tropiezo. La idea es pues que el acuerdo no cree desacuerdos...

Atendiendo ahora a las cifras investigadas para este trabajo, es claro evidenciar que los beneficios en el marco del TLCUEM se encuentran en las exportaciones de valor agregado, y en especial el sector automotriz.

El lector podrá constatar tal conclusión por sí mismo, ya que hoy en día las agencias automotrices casi "regalan" automóviles con sus ofertas de precio u otorgan sendas facilidades de pago nunca antes imaginadas para comprarse una unidad nueva.

A todo ello debemos incluir que después de muchos años de inflación, hemos alcanzado la estabilidad en precios, tasas de interés y tipo de cambio. Es un fogro mayúsculo que nos permitirá una planeación de largo plazo. La estabilidad de las variables nominales debe consolidarse y, por tanto, la política monetaria no puede, por ningún motivo relajarse.

Conjuntamente, hay que agilizar los tramites aduanales y fiscales para que las empresas nacionales puedan exportar, ya que los gastos administrativos en

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

que incurren son demasiado altos; lo que minimiza, entorpece e inclusive en algunos casos disuade la posibilidad de exportación a los productos mexicanos.

Las estadísticas revelan que en la lista de las 20 economías más importantes del mundo están ocho de los quince países de la UE y los tres del TLCAN. Los nueve faltantes serían, en orden de importancia por su PIB total nacional, Japón, China, Brasil, Corea del Sur, Rusia, Australia, India, Argentina y Suiza. Entre todos estos países, los quince de la UE, los tres del TLCAN y los otros nueve faltantes, se concentra cerca del 87% del PIB mundial total. Es decir, México tiene ya tratado de libre comercio con una gran parte de los países que concentran la producción mundial.

Con todos los TLC's que ya tiene signados México, incluida la reciente firma del TLCUEM México tendrá acceso al 60% del PIB mundial (ostentado por la UE).

Las decisiones inteligentes estarán dadas a partir de conformar una especialización de los productores mexicanos en determinados sectores para ingresar en el mercado europeo o en su defecto, de adaptarse a las necesidades de una región muy específica dentro del mismo.

Otra condición que debe resaltarse es que es necesaria una familiarización de empresas europeas con mexicanas para intercambiar información y métodos de procesos productivos así como logística comercial, eso no puede llevarse a cabo si no existe un fomento real por parte, hay que decirlo, sobre todo, del gobierno mexicano, ya que la contraparte europea lo ha hecho ya de antaño, inclusive fuera de la esfera de acción del TLCUEM.

Es importante pues la comunicación por parte de autoridades con las empresas y sectores de manera que puedan aprovechar el TLCUEM. En ese

sentido, el Gobierno Federal debe apoyar, fomentar y difundir los programas de encuentros empresariales que ya están establecidos.

Las PYME's según lo observado podrán estar entre las más beneficiadas por el TLCUEM. De ello puede derivar una importante variable que es el desarrollo de fuentes de empleo. Y entre ellas por ejemplo, se ha disparado notablemente la conformación de firmas de consultoría especializada en materia comercial internacional (y de rubros específicos, como TLCAN, TLCUEM, logística, trámites aduanales, etc.) tanto por firmas ya establecidas como por otras que comienzan a incursionar en el campo, lo que constituye fuentes de empleo con mucho futuro para crecer, incluso a corto o mediano plazo.

El TLCUEM es un tema muy ambicioso e inagotable debido, principalmente a la complejidad heterogénea de los miembros de la Comunidad Europea y de todos los adelantos que han producido sus acciones hacia el interior de la UE; de estos adelantos derivan algunas situaciones notables, no sólo debemos enfrascarnos en las ventajas comerciales, ya que también podemos aprovechar otra figura que se puede consolidar de manera suprema a futuro, esto es, tener a un compañero importantísimo de apoyo en cuanto a cooperación internacional se refiere; qué mejor que contar con el respaldo y prestigio de la UE a la hora de participar en gestiones diversas con la comunidad internacional o en cualquier foro mundial en el que México se quiera beneficiar.

Además hay que proponer que la mejor manera de "pagar el favor" de la inversión y concretamente de la IED es con el aprovechamiento de los recursos (eficiencia).

De capital importancia es también que México tenga la iniciativa de proponer interesantes y convenientes programas comerciales, de cooperación, de gerencia empresarial y sobre todo de los sectores mexicanos más competitivos, ya

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

que la UE estará muy ocupada los próximos años con la adhesión de nuevos miembros a su Comunidad. La siguiente frase refleja muy sucintamente los lazos México-UE: *Nuestra relación bilateral está muy por debajo de su potencial.*

La forma actual del proceso de integración europea, lo mismo que el TLC, se han dado bajo el dictado político e ideológico del pensamiento dominante tras el final de la Guerra Fría: el neoliberalismo.

El resultado de la inestabilidad social de las naciones que han puesto la macroeconomía como regla única para medir el desarrollo y que en la actualidad se muestran incapaces de detener el deterioro de vida de la mayoría de su población, puede llevarnos a pensar que los tiempos, las metas y las formas en que se están integrando los grandes mercados del orbe podrían desembocar en un mundo más desigual, más inseguro y otra vez violento.

Si este escenario desafía la paz pública de países como Reino Unido, Estados Unidos o Francia, el costo político y social de involucrarse en sistemas excesivamente competitivos, para países como México, puede ser mucho más alto. Sólo hace falta recordar que desde el primer día en que nuestro país se incorporó al TLCAN sufrió la aparición de dos grupos guerrilleros y el levantamiento indígena en el sureste.

Lo que esto augura es muy claro: si la integración mundial se da para frenar los conflictos nacionales que resultaron sólo en este siglo principalmente después de la SGM, bienvenida sea; si con ese proceso se acelera el intercambio comercial, económico y cultural, estupendo; pero si involucra el padecimiento de millones de personas, la condena a muerte por miseria extrema de los sectores incapaces de sumarse a la competencia global, el desempleo de los obreros y trabajadores menos capacitados o que pertenecen a empresas que no pueden incorporarse a la transformación, entonces necesariamente enfrentaremos



procesos generalizados de violencia, si no entre naciones, sí entre los sectores marginados y sus propios estados.

La globalización servirá para detener las guerras entre bloques y naciones, pero abrirá el espacio idóneo para la proliferación de múltiples e interminables guerras civiles. Lo que está por verse es hasta qué punto cada Estado podrá incorporarse a este proceso sin desproteger a un importante porcentaje de sus ciudadanos. O mejor dicho, lo que veremos en los próximos años es si esas porciones de la sociedad nacional son capaces de corregir el rumbo que toma la globalización, sin detenerlo.

Quizá lo único que no dejaría un buen sabor de boca, al menos con lo que se observa apegándose a las estadísticas es que de alguna forma, al menos en la manera en la que se ha manejado el tratado hasta ahora, el TLCUEM sea un instrumento para privatizar la ganancia y socializar la pérdida. Ese escenario es el que no se debe permitir.

Finalmente, los beneficios del TLCUEM sólo serán para aquellas empresas con los mayores niveles de internacionalización, competitividad y modernización en su proceso productivo. Claro debe quedar que el TLCUEM no es la panacea. Si bien la negociación del acuerdo permitirá (más aún a largo plazo) la intensificación de los flujos comerciales bilaterales, del comercio exterior y de las relaciones de inversión de México con el mundo, seguramente el comercio no sufrirá una modificación substancial ya que seguirá condicionado a su mercado natural de exportación: EUA.

TESIS CON
LA DE ORIGEN

ANEXO 1.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UNA PARTE, Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR OTRA

EL REINO DE BÉLGICA,
EL REINO DE DINAMARCA,
LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,
LA REPUBLICA HELÉNICA,
EL REINO DE ESPAÑA,
LA REPUBLICA FRANCESA,
IRLANDA,
LA REPUBLICA ITALIANA,
EL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO,
EL REINO DE LOS PAÍSES BAJOS,
LA REPUBLICA DE AUSTRIA,
LA REPUBLICA PORTUGUESA,
LA REPUBLICA DE FINLANDIA,
EL REINO DE SUECIA,
EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Partes en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y el Tratado de la Unión Europea, en lo sucesivo denominados "Estados miembros de la Comunidad Europea";

LA COMUNIDAD EUROPEA, en adelante denominada la "Comunidad" por una parte, y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS en lo sucesivo denominados "México", por otra,

CONSIDERANDO su herencia cultural común y los fuertes vínculos históricos, políticos y económicos que los unen;

CONSCIENTES del objetivo más amplio de desarrollar y consolidar el marco global de las relaciones internacionales, en particular entre Europa y América Latina;

CONSIDERANDO la importante contribución al fortalecimiento de esos vínculos aportada por el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad y México, firmado en Luxemburgo el 26 de abril de 1991;

CONSIDERANDO su mutuo interés por establecer nuevos vínculos contractuales para fortalecer aún más su relación bilateral, especialmente mediante una intensificación del diálogo político, la liberalización progresiva y recíproca del comercio, la liberalización de los pagos corrientes, los movimientos de capital y las transacciones invisibles, la promoción de las inversiones y mediante una cooperación más amplia;

CONSIDERANDO su total adhesión a los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales tal como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos

Humanos, así como a los principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los estados de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas, y a los principios del Estado de Derecho y del buen gobierno en los términos de la Declaración Ministerial Grupo de Río - Unión Europea adoptada en Sao Paulo en 1994;

CONSCIENTES de que para intensificar la relación en todos los ámbitos de interés común, se debe institucionalizar el diálogo político tanto a nivel bilateral como en el ámbito internacional;

CONSIDERANDO la importancia que ambas Partes conceden a los principios y valores establecidos en la Declaración de la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social celebrada en Copenhague en marzo de 1995;

CONSCIENTES de la importancia que ambas Partes conceden a la debida aplicación del principio del desarrollo sostenible, convenido y establecido en el Programa 21 de la Declaración de Río de 1992 sobre medio ambiente y desarrollo;

CONSIDERANDO su adhesión a los principios de la economía de mercado y conscientes de la importancia de su compromiso con el libre comercio internacional, de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en su calidad de miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), con especial hincapié en la importancia de un regionalismo abierto;

CONSCIENTES de los términos de la Declaración Solemne Conjunta de París del 2 de mayo de 1995 mediante la cual ambas Partes decidieron dar a su relación bilateral una perspectiva a largo plazo en todos los ámbitos de la relación;

CELEBRAN el presente Acuerdo:

TITULO I

NATURALEZA Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

ARTICULO 1

Fundamento del Acuerdo

El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

ARTICULO 2

Naturaleza y ámbito de aplicación

El Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación.

TITULO II

DIALOGO POLÍTICO

ARTICULO 3

1. Las Partes acuerdan institucionalizar un diálogo político más intenso basado en los principios enunciados en el artículo 1, que incluya todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común y dé lugar a unas consultas más estrechas entre las Partes dentro del contexto de las organizaciones internacionales a las que ambas pertenecen.
2. El diálogo se llevará a cabo de conformidad con la "Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre Diálogo Político" contenida en el Acta Final, la cual forma parte integrante del Acuerdo.
3. El diálogo ministerial previsto en la Declaración Conjunta se desarrollará principalmente en el seno del Consejo Conjunto establecido por el artículo 45.

TITULO III

COMERCIO

ARTICULO 4

Objetivos

El objetivo del presente Título es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC.

ARTICULO 5

Comercio de bienes

Con el fin de conseguir el objetivo establecido en el artículo 4, el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos. En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

- a. Cobertura y periodos transitorios;
- b. Derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente;
- c. Restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d. Trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e. Medidas antidumping y compensatorias;
- f. Medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g. Reglas de origen y cooperación administrativa;
- h. Cooperación aduanera;
- i. Valor en aduana;
- j. Normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros;

- k. Excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;
- l. Restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

ARTICULO 6

Comercio de servicios

Con el fin de alcanzar el objetivo establecido en el artículo 4, el Consejo Conjunto decidirá las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en especial el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y teniendo debidamente en cuenta los compromisos adquiridos por cada una de las Partes en el marco de dicho Acuerdo.

ARTICULO 7

Las decisiones del Consejo Conjunto previstas en los artículos 5 y 6 del Acuerdo y que se refieran, respectivamente, al comercio de mercancías y de servicios, cubrirán debidamente el conjunto de esas cuestiones en un marco global y entrarán en vigor tan pronto como hayan sido adoptadas.

TITULO IV

MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y PAGOS

ARTICULO 8

Movimientos de Capital y Pagos

El objetivo de este Título es establecer un marco para fomentar la liberalización progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos entre México y la Comunidad, sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales que sean aplicables entre las Partes.

ARTICULO 9

Con el fin de lograr el objetivo previsto en el artículo 8, el Consejo Conjunto adoptará las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a movimientos de capital y pagos entre las Partes, sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales que sean aplicables entre las Partes.

En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

- a. la definición, contenido, extensión y naturaleza de los conceptos incluidos implícita o explícitamente en el presente Título;
- b. las transacciones de capital y pagos, incluyendo trato nacional, que serán cubiertos por la liberalización;
- c. alcance de la liberalización y periodos transitorios;
- d. la inclusión de una cláusula que permita a las Partes mantener en este ámbito restricciones que estén justificadas por razones de seguridad y orden públicos, salud pública y defensa;

- e. la inclusión de cláusulas que permitan a las Partes introducir restricciones en este ámbito en caso de dificultades en el funcionamiento de las políticas de cambio o monetaria de una de las Partes, dificultades de la balanza de pagos o, cumpliendo con el Derecho Internacional, por imposición de restricciones financieras a terceros países.

TITULO V

CONTRATACIÓN PÚBLICA, COMPETENCIA, PROPIEDAD INTELECTUAL Y DEMÁS DISPOSICIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO

ARTICULO 10

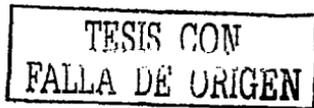
Contratación pública

1. Las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública acordados sobre una base de reciprocidad.
2. Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá sobre las disposiciones apropiadas y el calendario. La decisión incluirá, en particular, los siguientes asuntos:
 - a. Cobertura de la liberalización acordada;
 - b. Acceso no discriminatorio a los mercados acordados;
 - c. Valor de los umbrales;
 - d. Procedimientos legales y transparentes;
 - e. Procedimientos de impugnación claros;
 - f. Utilización de la tecnología de la información.

ARTICULO 11

Competencia

1. Las Partes acordarán medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la Comunidad. Para ello, el Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes para aplicar sus leyes de competencia. Esta cooperación incluirá asistencia legal recíproca, notificación, consulta e intercambio de información a fin de asegurar la transparencia en relación con la aplicación de sus leyes y políticas en materia de competencia.
2. Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá, en particular, sobre los siguientes aspectos:
 - a. Acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre las empresas;
 - b. Cualquier abuso de posición dominante por parte de una o más empresas;
 - c. Fusiones entre empresas;
 - d. Monopolios de Estado de carácter comercial;



- e. Empresas públicas y empresas a las cuales se han concedido derechos especiales o exclusivos.

ARTICULO 12

Propiedad intelectual, industrial y comercial

1. Reafirmando la gran importancia que las Partes otorgan a la protección de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, incluidos los derechos de autor en los programas de computación y las bases de datos, y los derechos conexos, los derechos relacionados con patentes, diseños industriales, indicaciones geográficas, incluidas las denominaciones de origen, marcas, topografías de circuitos integrados, así como la protección contra la competencia desleal tal como se define en el artículo 10 bis del Convenio de París sobre la Protección de la Propiedad Industrial y la protección de la información confidencial), las Partes se comprometen a establecer las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección, de acuerdo con las normas internacionales más exigentes, incluyendo medios efectivos para hacer valer tales derechos.
2. Para este efecto, el Consejo Conjunto decidirá:
 - a. Un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual;
 - b. Las medidas específicas que deberán adoptarse para alcanzar el objetivo establecido en el apartado 1, tomando en cuenta, en particular, las convenciones multilaterales relevantes sobre propiedad intelectual.

TITULO VI

COOPERACIÓN

ARTICULO 13

Diálogo sobre cooperación y asuntos económicos

1. El Consejo Conjunto instituirá un diálogo periódico con el fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista en este Título, que incluirá en particular:
 - a. El intercambio de información y la revisión periódica de la evolución de la cooperación;
 - b. La coordinación y supervisión de la aplicación de los acuerdos sectoriales previstos en este Acuerdo, así como la posibilidad de nuevos acuerdos de este tipo.
2. Asimismo, el Consejo Conjunto establecerá un diálogo periódico sobre asuntos económicos que incluirá el análisis e intercambio de información, especialmente sobre los aspectos macroeconómicos, con objeto de estimular el comercio y las inversiones.

ARTICULO 14

Cooperación industrial

1. Las Partes apoyarán y fomentarán medidas para desarrollar y fortalecer las acciones destinadas a poner en marcha una gestión dinámica, integrada y

descentralizada de la cooperación industrial con el fin de crear condiciones favorables al desarrollo económico, teniendo en cuenta sus intereses mutuos.

2. Tal cooperación se centrará en particular sobre lo siguiente:
 - a. Fortalecer los contactos entre los agentes económicos de las dos Partes, por medio de conferencias, seminarios, misiones para detectar oportunidades industriales y técnicas, mesas redondas y ferias generales o específicas por sectores, con vistas a detectar y explotar sectores de interés comercial mutuo y a intensificar el comercio, la inversión y la cooperación industrial y los proyectos de transferencia de tecnología;
 - b. Fortalecer y ampliar el diálogo existente entre los operadores económicos de ambas Partes mediante la promoción de actividades de consulta y coordinación adicionales en este ámbito con objeto de detectar y eliminar los obstáculos a la cooperación industrial, fomentar el respeto de las normas de competencia, garantizar la coherencia de las medidas globales y ayudar a la industria a que se adapte a las necesidades del mercado;
 - c. Fomentar las iniciativas de cooperación industrial en el contexto de los procesos de privatización y liberalización de ambas Partes con el fin de alentar las inversiones mediante la cooperación industrial entre empresas;
 - d. Apoyar la modernización, la diversificación, la innovación, la formación, la investigación y el desarrollo y las iniciativas de calidad;
 - e. Fomentar la participación de ambas Partes en proyectos piloto y en programas especiales según sus modalidades específicas.

ARTICULO 15

Fomento de las inversiones

Las Partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas.

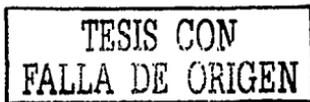
Esta cooperación se traducirá, entre otras cosas, en lo siguiente:

- a. Mecanismos de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;
- b. Apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario mediante la celebración entre los Estados miembros y México de acuerdos de promoción y de protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición;
- c. El desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados;
- d. El desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular con las pequeñas y medianas empresas de las Partes.

ARTICULO 16

Servicios financieros

1. Las Partes se comprometen a establecer una cooperación en el sector de los servicios financieros de conformidad con su legislación, sus reglamentos y políticas y con las normas y disciplinas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), teniendo en cuenta su interés mutuo y sus objetivos económicos a largo y a mediano plazo.



2. Las Partes convienen en trabajar juntas, bilateral y multilateralmente, para aumentar su entendimiento y conocimiento mutuo sobre sus respectivos entornos comerciales y para realizar intercambios de información sobre reglamentos financieros, supervisión y control financieros y demás aspectos de interés común.
3. Esta cooperación tendrá, en particular, el objetivo de fomentar el mejoramiento y la diversificación de la productividad y la competitividad en el sector de los servicios financieros.

ARTICULO 17

Cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas

1. Las Partes promoverán un entorno favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.
2. Esta cooperación consistirá en lo siguiente:
 - a. Fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET;
 - b. Facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones.

ARTICULO 18

Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad

Las Partes se comprometen a cooperar en los ámbitos de los reglamentos técnicos y la evaluación de la conformidad.

ARTICULO 19

Cooperación aduanera

1. La cooperación aduanera tiene por objeto garantizar el comercio justo. Las Partes se comprometen a fomentar la cooperación aduanera para mejorar y consolidar el marco jurídico de sus relaciones comerciales.
2. La cooperación se orientará especialmente hacia los siguientes ámbitos:
 - a. Intercambios de información;
 - b. Desarrollo de las nuevas técnicas en el ámbito de la formación y la coordinación de las acciones que hay que iniciar en el seno de las organizaciones internacionales especializadas en el sector;
 - c. Intercambios de funcionarios y de personal directivo de las administraciones aduaneras y fiscales;
 - d. Simplificación de los procedimientos aduaneros relativos al despacho de aduanas de mercancías;
 - e. Prestación de asistencia técnica siempre que sea necesario.
3. Sin perjuicio de otras formas de cooperación previstas en el presente Acuerdo, las Partes señalan su interés en considerar en el futuro, en el marco institucional previsto en el presente Acuerdo, la conclusión de un Protocolo de asistencia mutua en materia aduanera.

ARTICULO 20

Sociedad de la información

1. Las Partes reconocen que las tecnologías de la información y de las comunicaciones constituyen uno de los sectores clave de la sociedad moderna y son de vital importancia para el desarrollo económico y social.
2. Las acciones de cooperación en este ámbito se orientarán especialmente hacia lo siguiente:
 - a. Un diálogo sobre los diferentes aspectos de la sociedad de la información;
 - b. Intercambios de información y asistencia técnica, siempre que sea necesaria, sobre la reglamentación, la normalización, las pruebas de conformidad y la certificación en materia de tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;
 - c. La difusión de nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones y el perfeccionamiento de nuevos servicios en materia de comunicación avanzada, de servicios y de tecnologías de la información;
 - d. La promoción y creación de proyectos conjuntos de investigación, de desarrollo tecnológico o industrial en materia de nuevas tecnologías de la información, de las comunicaciones, de telemática y de la sociedad de la información;
 - e. Fomentar la participación de ambas Partes en proyectos piloto y programas especiales según sus modalidades específicas;
 - f. La interconexión y la interoperabilidad en redes y servicios telemáticos;
 - g. Un diálogo sobre la cooperación en relación a la reglamentación relativa a los servicios internacionales en línea, incluidos los aspectos relacionados con la protección de la privacidad y de los datos personales;
 - h. Fomentar el acceso recíproco a bases de datos según las modalidades que serán convenidas.

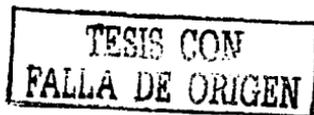
ARTICULO 21

Cooperación en el sector agropecuario

1. Las Partes se comprometen a fomentar el desarrollo y la cooperación en el sector agrícola, agroindustrial y rural.
2. A tal fin, estudiarán entre otras cuestiones, lo siguiente:
 - a. Las disposiciones para armonizar las normas y las medidas sanitarias, fitosanitarias y medioambientales, con vistas a facilitar los intercambios comerciales, teniendo en cuenta la legislación en vigor en esos ámbitos para las dos Partes y de conformidad con las normas de la OMC, así como las disposiciones del artículo 5.
 - b. La posibilidad de establecer intercambios de información y la realización de acciones y de proyectos a tal efecto, especialmente en el sector de la información y de la investigación científica y técnica y capacitación de recursos humanos.

ARTICULO 22

Cooperación en el sector minero



Las Partes acuerdan fomentar la cooperación en el sector minero, principalmente a través de operaciones destinadas a lo siguiente:

- a. Fomentar la exploración, explotación y utilización provechosa de los minerales, de conformidad con sus respectivas legislaciones en este ámbito;
- b. Favorecer los intercambios de información, experiencia y tecnología referentes a la exploración y la explotación mineras;
- c. Fomentar el intercambio de expertos y realizar investigación para aumentar las oportunidades de desarrollo tecnológico;
- d. Desarrollar acciones para promover las inversiones en este sector.

ARTICULO 23

Cooperación en el sector de la energía

1. La cooperación entre las dos partes tendrá por objeto desarrollar sus respectivos sectores de energía, concentrándose en la promoción de transferencia de tecnología y los intercambios de información sobre las legislaciones respectivas.
2. La cooperación en este sector se llevará a cabo, fundamentalmente, mediante intercambios de información, formación de recursos humanos, transferencia de tecnología y proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico y de infraestructuras, el diseño de procesos más eficientes de generación de energía, el uso racional de energía, el apoyo al uso de fuentes alternativas de energía que protejan el medio ambiente y sean renovables, y la promoción de proyectos de reciclaje y tratamiento de residuos para su utilización energética.

ARTICULO 24

Cooperación en el sector de los transportes

1. La cooperación entre las Partes sobre asuntos de transporte estará destinada a:
 - a. Apoyar la reestructuración y modernización de los sistemas de transporte;
 - b. Promover normas operacionales.
2. En este contexto, se dará prioridad a:
 - a. Los intercambios de información entre expertos sobre las respectivas políticas de transporte y otros temas de interés común;
 - b. Programas de formación económica, jurídica y técnica destinados a los agentes económicos y los responsables de las administraciones públicas;
 - c. Intercambios de información sobre el Sistema Mundial de Navegación por Satélite (GNSS);
 - d. Asistencia técnica para apoyar la reestructuración y modernización del sistema de transporte, en todas sus variantes.
3. Las Partes estudiarán todos los aspectos relativos a los servicios internacionales de transporte marítimo para que éstos no constituyan un obstáculo a la mutua expansión del comercio. En este contexto, la liberalización de los servicios internacionales de transporte marítimo se negociará según las condiciones expuestas en el artículo 6 del presente Acuerdo.

ARTICULO 25

Cooperación en el sector del turismo

1. El objetivo primordial de la cooperación entre las Partes será mejorar el intercambio de información y establecer las prácticas más adecuadas con el fin de garantizar un desarrollo del turismo equilibrado y sostenible.
2. En este contexto, las Partes se centrarán especialmente en lo siguiente:
 - a. Salvaguardar y aprovechar al máximo el potencial del patrimonio natural y cultural;
 - b. Respetar la integridad y los intereses de las comunidades locales;
 - c. Promover la cooperación entre regiones y ciudades de países vecinos;
 - d. Mejorar la formación en la industria hotelera, haciendo especial hincapié en la gestión y la administración de hoteles.

ARTICULO 26

Cooperación en el ámbito de las estadísticas

Las Partes convienen en promover la armonización de las prácticas y los métodos estadísticos con vistas a utilizar, sobre una base mutuamente aceptable, las estadísticas sobre el comercio de mercancías y servicios y, de manera general, las de cualquier esfera del ámbito del presente Acuerdo que se preste a la utilización de estadísticas.

ARTICULO 27

Administración Pública

Las Partes cooperarán en asuntos relacionados con la administración pública en los niveles nacional, regional y local, con miras a fomentar la formación de recursos humanos y la modernización administrativa.

ARTICULO 28

Lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos

1. Las Partes tomarán las medidas de cooperación y enlace que consideren oportunas, de conformidad con sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, con el fin de intensificar los esfuerzos para la prevención y la reducción de la producción, la distribución y el consumo ilícito de drogas.
2. Esta cooperación, apoyándose en las instancias competentes, se referirá especialmente a:
 - a. Desarrollar acciones y programas coordinados relativos a la prevención del consumo de drogas, el tratamiento y la rehabilitación de farmacodependientes, incluyendo programas de asistencia técnica. Dichos esfuerzos se podrán extender asimismo a la investigación y medidas para la reducción de la producción de drogas, a través del desarrollo regional de las zonas proclives a la siembra de cultivos ilícitos;
 - b. Desarrollar programas y proyectos de investigación coordinada en materia de control de drogas;
 - c. Intercambiar información relativa al tratamiento administrativo y legislativo y adoptar medidas apropiadas en materia de control de drogas y en la lucha contra el lavado de dinero, incluyendo medidas adoptadas por la Comunidad y los Organismos Internacionales que actúan en este sector;
 - d. Prevenir el desvío de precursores químicos y otras sustancias utilizadas para la fabricación ilícita de estupefacientes y sustancias sicotrópicas,

según lo establecido por el Acuerdo entre México y la Unión Europea para la "Cooperación en materia de control de precursores y sustancias químicas", suscrito el 13 de diciembre 1996, y en la Convención de Viena de las Naciones Unidas de 1988.

ARTICULO 29

Cooperación científica y tecnológica

1. Las Partes acuerdan cooperar en el ámbito de la ciencia y la tecnología en esferas de interés mutuo respetando sus políticas respectivas.
2. La cooperación tendrá los siguientes objetivos:
 - a. Fomentar el intercambio de información y conocimientos especializados en ciencia y tecnología, en particular en la aplicación de las políticas y programas;
 - b. Fomentar una relación duradera entre las comunidades científicas de las dos Partes;
 - c. Fomentar la formación de recursos humanos.
3. La Cooperación se llevará a cabo mediante proyectos de investigación conjunta e intercambios, reuniones y formación de científicos, procurándose la máxima difusión de los resultados de la investigación.
4. Las Partes favorecerán la participación de sus respectivas instituciones de formación superior, los centros de investigación y los sectores productivos, en particular las pequeñas y medianas empresas, en esta cooperación.
5. La cooperación entre las Partes podría desembocar en un acuerdo sectorial en materia de investigación científica y desarrollo tecnológico si se considera pertinente.

ARTICULO 30

Cooperación en materia de formación y educación

1. Las Partes definirán los medios para mejorar sensiblemente la situación del sector de la educación y de la formación profesional. Se dará especial atención a la educación y a la formación profesional de los grupos sociales más desfavorecidos.
2. Las Partes reforzarán su cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior, de la formación profesional y los intercambios entre universidades y empresas, con el fin de mejorar el nivel de conocimientos técnicos del personal responsable de los sectores público y privado.
3. Las Partes concederán especial atención a las acciones destinadas a crear vínculos permanentes entre sus respectivas instituciones especializadas y que favorezcan los intercambios de información, experiencias, expertos y de los recursos técnicos, y en materia de juventud aprovechando las facilidades que ofrece el Programa ALFA y la experiencia que ambas Partes hayan obtenido en estas áreas.
4. La cooperación entre las partes podría desembocar en la celebración por mutuo consenso de un acuerdo sectorial en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior, la formación profesional y de la juventud.

ARTICULO 31

Cooperación cultural

1. Las Partes convienen en fomentar la cooperación cultural, con el debido respeto a su diversidad, para mejorar el conocimiento mutuo y la difusión de sus respectivas culturas.
2. Las Partes adoptarán las medidas adecuadas para fomentar los intercambios culturales y para la realización de acciones conjuntas en los distintos ámbitos culturales. En este sentido, las Partes definirán oportunamente las acciones y modalidades de cooperación correspondientes.

ARTICULO 32

Cooperación en el sector audiovisual

Las Partes acuerdan promover la cooperación en este sector, principalmente a través de programas de formación en el sector audiovisual y los medios de comunicación, incluyendo actividades de coproducción, capacitación, desarrollo y distribución.

ARTICULO 33

Cooperación en materia de información y comunicación

Las Partes acuerdan fomentar el intercambio y la divulgación de información e iniciar y apoyar actividades de interés común en el ámbito de la información y de la comunicación.

ARTICULO 34

Cooperación en materia de medio ambiente y recursos naturales

1. En todas las medidas de cooperación que inicien en virtud del presente Acuerdo, las Partes deberán tener en cuenta la necesidad de preservar el medio ambiente y los equilibrios ecológicos.
2. Las Partes se comprometen a desarrollar la cooperación para frenar el deterioro ambiental; fomentar la conservación y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales; desarrollar, difundir e intercambiar información y experiencias sobre legislación ambiental; estimular la utilización de incentivos económicos para promover su cumplimiento; fortalecer la gestión ambiental en los distintos niveles de gobierno; promover la formación de recursos humanos, la educación en temas de medio ambiente y la ejecución, de proyectos de investigación conjunta; y desarrollar canales para la participación social.
3. Las Partes promoverán el acceso mutuo a los programas en la materia según sus modalidades específicas.
4. La cooperación entre las Partes podría desembocar en la celebración de un acuerdo sectorial en el ámbito del medio ambiente y recursos naturales, si se considera pertinente.

ARTICULO 35

Cooperación en el sector pesquero

Considerando la importancia socioeconómica de sus respectivos sectores pesqueros, las Partes se comprometen a establecer una cooperación más estrecha en este ámbito, especialmente, si se considerara procedente, mediante la celebración de un acuerdo sectorial de pesca, de conformidad a sus respectivas legislaciones.

ARTICULO 36

Cooperación en asuntos sociales y para la superación de la pobreza

1. Las Partes mantendrán un diálogo sobre todos los aspectos de la agenda social que sean de interés para cualquiera de ellas.
2. Se deberán incluir temas relacionados con grupos y regiones vulnerables entre los que se encuentran: indígenas, campesinos pobres, mujeres de escasos recursos y otros grupos de población en condiciones de pobreza.
3. Las Partes reconocen la importancia de armonizar el desarrollo económico y social preservando los derechos fundamentales de los grupos mencionados en el párrafo anterior. Las bases del crecimiento deberán generar empleos y asegurar mejores niveles de vida a la población menos favorecida.
4. Las Partes sostendrán una concertación periódica sobre acciones de cooperación que involucren a la sociedad civil tendientes a proporcionar oportunidades para la creación de empleos, formación profesional y generación de ingresos.

ARTICULO 37

Cooperación regional

1. Las Partes fomentarán actividades destinadas a desarrollar acciones conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe.
2. Se dará prioridad a las iniciativas encaminadas a promover el comercio intrarregional en Centroamérica y el Caribe; fomentar la cooperación regional sobre temas medioambientales y en el sector de la investigación científica y tecnológica; promover el desarrollo de la infraestructura de comunicaciones esencial para el desarrollo económico de la región y apoyar iniciativas encaminadas al mejoramiento de los niveles de vida de la población en condiciones de pobreza.
3. Se dará especial atención a impulsar el desarrollo de la mujer, particularmente su mayor participación en el proceso productivo.
4. Las Partes estudiarán medidas apropiadas para la promoción y el seguimiento de la cooperación conjunta hacia terceros países.

ARTICULO 38

Cooperación en materia de refugiados

Las Partes se esforzarán en preservar los beneficios de la ayuda concedida a los refugiados de América Central en México y cooperarán en la búsqueda de soluciones duraderas.

ARTICULO 39

Cooperación sobre derechos humanos y democracia

1. Las Partes convienen en que la cooperación en esta esfera debe tener como objeto promover los principios a los que se refiere el artículo 1.
2. La cooperación se centrará principalmente en lo siguiente:
 - a. El desarrollo de la sociedad civil por medio de programas de enseñanza, formación y sensibilización de la opinión pública;
 - b. Medidas de formación y de información destinadas a ayudar a las instituciones a funcionar de manera más efectiva y fortalecer el Estado de Derecho;
 - c. La promoción de los derechos humanos y de los valores democráticos.

3. Las Partes podrán ejecutar proyectos conjuntos a fin de fortalecer la cooperación entre sus respectivas instituciones electorales y entre aquéllas encargadas de vigilar y promover el cumplimiento de los derechos humanos.

ARTICULO 40

Cooperación en materia de protección al consumidor

1. Las Partes acuerdan que la cooperación en este ámbito deberá estar destinada a perfeccionar sus sistemas de protección al consumidor, procurando, en el marco de sus respectivas legislaciones, que sus sistemas sean compatibles.
2. Esta cooperación se centrará principalmente en los siguientes aspectos:
 - a. Intercambio de información y expertos y fomento de la cooperación entre organizaciones de consumidores de ambas Partes;
 - b. Organización de acciones de formación y prestación de asistencia técnica.

ARTICULO 41

Cooperación en materia de protección de datos

- 1.
2. Visto el artículo 51, las Partes convienen en cooperar en materia de protección de los datos de carácter personal con vistas a mejorar su nivel de protección y prevenir los obstáculos a los intercambios que requieran transferencia de datos de carácter personal.
- 3.
4. La cooperación en el ámbito de la protección de datos de carácter personal podrá incluir asistencia técnica a través de intercambios de información y de expertos, y de la puesta en marcha de programas y proyectos conjuntos.

ARTICULO 42

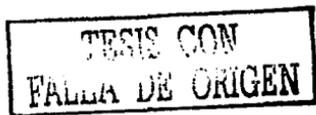
Salud

1. La cooperación en el ámbito de la salud tendrá como objetivos fortalecer las actividades de la investigación, farmacología, medicina preventiva y las enfermedades infecto-contagiosas, como el SIDA.
2. La cooperación se llevará a cabo principalmente a través de:
 - a. Proyectos en materia de epidemiología, descentralización y administración de los servicios de salud;
 - b. Desarrollo de programas de capacitación profesional;
 - c. Programas y proyectos para mejorar las condiciones de salud y bienestar social en los me-dios urbano y rural.

ARTICULO 43

Cláusula evolutiva

1. Las Partes podrán ampliar el presente Título, mediante consentimiento mutuo, con objeto de aumentar los niveles de cooperación y de completarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas.



2. Por lo que respecta a la aplicación del presente Título, cada una de las Partes podrá formular propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de la cooperación mutua, teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su ejecución.

ARTICULO 44

Recursos para la cooperación

1. Las Partes facilitarán los recursos adecuados, incluidos los financieros en la medida en que sus respectivos recursos y regulaciones lo permitan, para que se puedan alcanzar los objetivos de cooperación establecidos en el presente Acuerdo.
2. Las Partes instarán al Banco Europeo de Inversiones a continuar sus actividades en México, con arreglo a sus procedimientos y a sus criterios de financiamiento.

TITULO VII

MARCO INSTITUCIONAL

ARTICULO 45

Consejo Conjunto

Se crea un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo. El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. Examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del presente Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

ARTICULO 46

1. El Consejo Conjunto estará formado por los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por otra.
2. Los miembros del Consejo Conjunto podrán hacerse representar, de conformidad con las condiciones establecidas en su reglamento interno.
3. El Consejo Conjunto establecerá su propio reglamento interno.
4. La Presidencia del Consejo la ejercerá, alternativamente, un miembro del Consejo de la Unión Europea y un miembro del Gobierno de México, de conformidad con las disposiciones que se establezcan en su reglamento interno.

ARTICULO 47

El Consejo Conjunto, a efectos de alcanzar los objetivos del presente Acuerdo, estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes.

Las decisiones y recomendaciones se adoptarán previo acuerdo entre las dos Partes.

ARTICULO 48

Comité Conjunto

1. El Consejo Conjunto estará asistido, en la realización de sus tareas, por un Comité Conjunto compuesto, por una Parte, por representantes de los miembros del

- Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea y, por otra, por representantes del Gobierno de México, normalmente a nivel de altos funcionarios.
2. En su reglamento interno el Consejo Conjunto fijará las obligaciones del Comité Conjunto que comprenderán, entre otras cosas, la preparación de reuniones del Consejo Conjunto y el funcionamiento del propio Comité.
 3. El Consejo Conjunto podrá delegar cualquiera de sus competencias en el Comité Conjunto. En ese caso, el Comité Conjunto adoptará las decisiones de conformidad con las condiciones establecidas en el artículo 47.
 4. El Comité Conjunto se reunirá, con carácter general, una vez al año, alternativamente en Bruselas y en México, en una fecha y con un orden del día que fijarán las Partes con antelación. Se podrán convocar reuniones extraordinarias mediante acuerdo entre las Partes. La Presidencia del Comité Conjunto la ostentará, alternativamente, un representante de cada una de las Partes.

ARTICULO 49

Otros comités especiales

El Consejo Conjunto podrá decidir la creación de cualquier otro Comité especial u organismo que le ayude en la realización de sus tareas.

La composición y las tareas de tales Comités u organismos y su modo de funcionamiento las establecerá el Consejo Conjunto en su reglamento interno.

ARTICULO 50

Solución de controversias

El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC en la materia.

TITULO VIII

DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 51

Protección de los datos

1. Las Partes convienen en garantizar un grado elevado de protección respecto al tratamiento de los datos de carácter personal y de otra índole, de conformidad con las normas adoptadas por los organismos internacionales competentes en la materia y por la Comunidad.
2. A tal efecto, las Partes tendrán en cuenta las normas contempladas en el anexo que forma parte integrante del presente Acuerdo.

ARTICULO 52

Cláusula de Seguridad Nacional

Ninguna disposición del Acuerdo será obstáculo para que una Parte tome las medidas:

- a. Que estime necesarias con objeto de evitar la divulgación de informaciones contrarias a los intereses esenciales de su seguridad;

- b. Relativas a la producción y al comercio de armas, de municiones o de material de guerra o a la investigación, al desarrollo o a la producción necesarios para garantizar su defensa, siempre que tales medidas no alteren las condiciones de competencia para los productos no destinados a fines especialmente militares;
- c. Que considere esenciales para garantizar su seguridad en caso de disturbios internos graves que pudieran poner en peligro la paz social, en caso de guerra o de grave tensión internacional con riesgo de llegar a un conflicto armado o para satisfacer obligaciones que hubiera aceptado con vistas a mantener la paz y la seguridad internacional.

ARTICULO 53

El Acta Final contiene las declaraciones conjuntas y unilaterales efectuadas a la firma del presente Acuerdo.

ARTICULO 54

1. En caso de que el trato de Nación Más Favorecida se otorgara conforme a las disposiciones del presente Acuerdo, o de cualquier otra disposición adoptada en virtud del presente Acuerdo, no se aplicará a las ventajas fiscales que los Estados miembros o México otorgan u otorguen en el futuro sobre la base de acuerdos destinados a evitar la doble imposición, u otras disposiciones fiscales, o legislación nacional en materia fiscal.
2. Ninguna disposición del Presente Acuerdo o decisión adoptada en virtud del presente Acuerdo, podrá utilizarse para evitar la adopción o la aplicación por los Estados miembros o México de cualquier medida destinada a evitar el fraude o la evasión fiscal, de conformidad con las disposiciones fiscales de los acuerdos destinados a evitar la doble imposición u otras disposiciones fiscales, o la legislación nacional en materia fiscal.
3. Ninguna disposición del presente Acuerdo o decisión adoptada en virtud del presente Acuerdo, podrá utilizarse para impedir que los Estados Miembros o México establezcan una distinción, al aplicar las disposiciones pertinentes de su legislación fiscal, entre los contribuyentes que no estén en situaciones idénticas, en particular por lo que respecta a su lugar de residencia o con respecto a los lugares donde esté invertido su capital.

ARTICULO 55

Definición de las Partes

A efectos del presente Acuerdo, el término "las Partes" designa, por una parte, a la Comunidad o a sus Estados miembros o a la Comunidad y sus Estados miembros, según sus competencias respectivas, tal como se derivan del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, por otra, a México.

ARTICULO 56

Aplicación territorial

El presente Acuerdo se aplicará por una Parte, a los territorios en que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en dicho Tratado y, por otra, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

ARTICULO 57

Duración

1. El presente Acuerdo tendrá una duración indefinida.
2. Cualquiera de las Partes podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación a la otra Parte. El presente Acuerdo dejará de aplicarse seis meses después de la fecha de tal notificación.

ARTICULO 58

Cumplimiento de las obligaciones

1. Las Partes adoptarán todas las medidas generales o específicas necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el Acuerdo.
2. Si una de las Partes considera que la otra Parte ha incumplido alguna de las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo, podrá adoptar las medidas apropiadas. Previamente, y excepto en casos de urgencia especial, deberá proporcionar al Consejo Conjunto toda la información útil que se considere necesaria para examinar en profundidad la situación, con el fin de buscar, en un plazo no mayor de 30 días, una solución aceptable para las Partes.
3. Se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Dichas medidas se notificarán inmediatamente al Consejo Conjunto y serán objeto de consultas en el seno de dicho Consejo, si la otra Parte así lo solicita.
4. Las Partes acuerdan que se entenderá por "casos de urgencia especial", término que figura en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento sustancial del Acuerdo por una de las Partes. Se considerará incumplimiento sustancial del Acuerdo:
 - a. La denuncia del Acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional; o,
 - b. El incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo 1.
5. Las Partes acuerdan que "las medidas apropiadas" mencionadas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adopta una medida en caso de urgencia especial en aplicación del presente artículo, la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente de una reunión de las dos Partes en un plazo de 15 días.

ARTICULO 59

Texto auténtico

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en lenguas alemana, danesa, española, francesa, finesa, griega, inglesa, italiana, neerlandesa, portuguesa y sueca, siendo cada uno de estos textos igualmente auténtico.

ARTICULO 60

Entrada en vigor

1. El presente Acuerdo será adoptado por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.

2. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto.
3. La aplicación de los Títulos II y VI quedará suspendida hasta la adopción, por parte del Consejo Conjunto, de las decisiones previstas en los Artículos 5, 6, 9, 10, 11 y 12.
4. Las notificaciones se remitirán al Secretario General del Consejo de la Unión Europea que será depositario del Acuerdo.
5. El Acuerdo sustituirá al Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México, firmado el 26 de abril de 1991, en la fecha en que los Títulos II y VI sean aplicables, como lo establece el apartado 2.
6. En el momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo toda decisión adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea y México, firmado el 8 de diciembre de 1997, deberá ser considerada como adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Artículo 45.

ANEXO

PROTECCIÓN DE LOS DATOS DE CARÁCTER PERSONAL REFERIDOS EN EL ARTICULO 51

- Directrices para la reglamentación de los archivos de datos personales informatizados, modificadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 20 de noviembre de 1990;
- Recomendación del Consejo de la OCDE sobre las directrices por las que se rige la protección de la privacidad y los flujos transfronterizos de datos personales, de 23 de septiembre de 1980;
- Convenio del Consejo de Europa para la protección de las personas con respecto al tratamiento automatizado de datos de carácter personal, de 28 de enero de 1981;
- Directiva CE/95/46 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.

ANEXO 2.

ACUERDO INTERINO SOBRE COMERCIO Y CUESTIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR UNA PARTE, Y LA COMUNIDAD EUROPEA, POR OTRA

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,

en lo sucesivo denominados "México",

por una parte, y

LA COMUNIDAD EUROPEA,

en lo sucesivo denominada "la Comunidad",

por otra,

CONSIDERANDO que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México por una parte y, la Comunidad y sus Estados miembros, por otra, en lo sucesivo denominado "Acuerdo Global", se firmó en Bruselas el 8 de diciembre de 1997;

CONSIDERANDO que el Acuerdo Global tiene como finalidad fortalecer y ampliar las relaciones entre México y la Comunidad y sus Estados miembros establecidas por el actual Acuerdo Marco de Cooperación de 1991;

CONSIDERANDO el interés mutuo que tienen las Partes en aplicar lo antes posible, mediante un Acuerdo Interino, las disposiciones del Acuerdo Global sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio;

HAN DECIDIDO celebrar el presente Acuerdo y han designado con tal fin como plenipotenciarios:

LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS:

al señor Herminio BLANCO,
Ministro de Comercio e Industria,

LA COMUNIDAD EUROPEA:

al señor Jacques F. POOS,
Viceprimer Ministro,
Ministro de Asuntos Exteriores, de Comercio Exterior y de Cooperación de Luxemburgo,
Presidente en ejercicio del Consejo de la Unión Europea,

al señor Manuel MARIN,
Vicepresidente de la Comisión de las Comunidades Europeas,

QUIENES, después de haber intercambiado sus plenos poderes, reconocidos en buena y debida forma,

HAN CONVENIDO EN LO SIGUIENTE:

TITULO I

PRINCIPIOS GENERALES

ARTICULO 1 (AG 1)

Fundamento del Acuerdo

El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

TITULO II

LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

ARTICULO 2

Objetivo

El objetivo del presente Título es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

ARTICULO 3 (AG 5)

Comercio de bienes

Con el fin de conseguir el objetivo establecido en el artículo 2, el Consejo Conjunto creado por el artículo 7 del presente Acuerdo decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC, en particular el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos. En la decisión se incluirán, en particular, los siguientes asuntos:

- a. cobertura y períodos transitorios;
- b. derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente;
- c. restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d. trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e. medidas antidumping y compensatorias;
- f. medidas de salvaguardia y de vigilancia;
- g. reglas de origen y cooperación administrativa;
- h. cooperación aduanera;
- i. valor en aduana;

- j. normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, mercado, entre otros;
- k. excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las plantas; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;
- l. restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.

TITULO III

CONTRATACIÓN PÚBLICA, COMPETENCIA, PROPIEDAD INTELECTUAL Y DEMÁS DISPOSICIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO

ARTICULO 4 (AG 10)

Contratación pública

1. Las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública acordados sobre una base de reciprocidad.
2. Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá sobre las disposiciones apropiadas y el calendario. La decisión incluirá, en particular, los siguientes asuntos:
 - a. cobertura de la liberalización acordada;
 - b. acceso no discriminatorio a los mercados acordados;
 - c. valor de los umbrales;
 - d. procedimientos legales y transparentes;
 - e. procedimientos de impugnación claros;
 - f. utilización de la tecnología de la información.

ARTICULO 5 (AG 11)

Competencia

1. Las Partes acordarán medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la Comunidad. Para ello, el Consejo Conjunto establecerá los mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes para aplicar sus leyes de competencia. Esta cooperación incluirá asistencia legal recíproca, notificación, consulta e intercambio de información a fin de asegurar la transparencia en relación con la aplicación de sus leyes y políticas en materia de competencia.
2. Para lograr este objetivo, el Consejo Conjunto decidirá, en particular, sobre los siguientes aspectos:
 - a. acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre las empresas;
 - b. cualquier abuso de posición dominante por parte de una o más empresas;
 - c. fusiones entre empresas ;

- d. monopolios de Estado de carácter comercial;
- e. empresas públicas y empresas a las cuales se han concedido derechos especiales o exclusivos.

ARTICULO 6

Propiedad intelectual, industrial y comercial

1. Reafirmando la gran importancia que las Partes otorgan a la protección de los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, incluidos los derechos de derechos de autor en los programas de computación y las bases de datos, y los derechos conexos, los derechos relacionados con patentes, diseños industriales, indicaciones geográficas, incluidas las denominaciones de origen, marcas, topografías de circuitos integrados, así como la protección contra la competencia desleal tal como se define en el artículo 10 bis del Convenio de París sobre la Protección de la Propiedad Industrial y la protección de la información confidencial), las Partes se comprometen a establecer las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección, de acuerdo con las normas internacionales más exigentes, incluyendo medios efectivos para hacer valer tales derechos.
2. Para este efecto, el Consejo Conjunto decidirá un mecanismo de consultas con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de la propiedad intelectual.

TITULO IV

DISPOSICIONES INSTITUCIONALES, GENERALES Y FINALES

ARTICULO 7 (AG 45)

Consejo Conjunto

Se crea un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo. El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. Examinará todos los problemas principales que surjan dentro del marco del presente Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

ARTICULO 8 (AG 46)

1. El Consejo Conjunto estará formado por los miembros del Gobierno de México, por una parte, y los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea, por otra.
2. Los Miembros del Consejo Conjunto podrán hacerse representar, de conformidad con las condiciones a ser establecidas en su reglamento interno.
3. El Consejo Conjunto establecerá su propio reglamento interno. Se reunirá dentro del plazo de 30 días después de la entrada en vigor del presente Acuerdo.
4. La Presidencia del Consejo la ejercerá, alternativamente, un miembro del Gobierno de México y un miembro del Consejo de la Unión Europea de conformidad con las disposiciones que se establezcan en su reglamento interno.

ARTICULO 9

El Consejo Conjunto, a efectos de alcanzar los objetivos del presente Acuerdo, estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes.

Las decisiones y recomendaciones se adoptarán previo acuerdo entre las dos Partes.

La aplicación de las decisiones previstas en los artículos 3, 4.2, 5.2 y 6.2 quedará suspendida hasta que se firme el Acuerdo Global.

ARTICULO 10

Comité Conjunto

1. El Consejo Conjunto estará asistido, en la realización de sus tareas, por un Comité Conjunto compuesto, por una Parte, por representantes del Gobierno de México, normalmente a nivel de altos funcionarios y, por otra, por representantes de la Comunidad.
2. En su reglamento interno el Consejo Conjunto fijará las obligaciones del Comité Mixto que comprenderán, entre otras cosas, la preparación de reuniones del Consejo Conjunto y el funcionamiento del propio Comité.
3. El Consejo Conjunto podrá delegar cualquiera de sus competencias en el Comité Conjunto. En ese caso, el Comité Conjunto adoptará las decisiones de conformidad con las condiciones establecidas en el artículo 9.
4. El Comité Conjunto se reunirá una vez al año, alternativamente en México y en Bruselas, en una fecha y con un orden del día que fijarán las Partes con antelación. Se podrán convocar reuniones extraordinarias mediante acuerdo entre las Partes. La Presidencia del Comité Conjunto la ostentará, alternativamente, un representante de cada una de las Partes.

ARTICULO 11 (AG 49)

Otros comités especiales

El Consejo Conjunto podrá decidir la creación de cualquier otro Comité especial u organismo que le ayude en la realización de sus tareas.

La composición y las tareas de tales Comités u organismos y su modo de funcionamiento las establecerá el Consejo Conjunto en su reglamento interno.

ARTICULO 12 (AG 50)

Solución de controversias

El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC en la materia.

ARTICULO 13 (AG 52)

Cláusula de Seguridad Nacional

Ninguna disposición del Acuerdo será obstáculo para que una Parte tome las medidas:

- a. que estime necesarias con objeto de evitar la divulgación de informaciones contrarias a los intereses esenciales de su seguridad;

- b. relativas a la producción y al comercio de armas, de municiones o de material de guerra o a la investigación, al desarrollo o a la producción necesarios para garantizar su defensa, siempre que tales medidas no alteren las condiciones de competencia para los productos no destinados afines especialmente militares;
- c. que considere esenciales para garantizar su seguridad en caso de disturbios internos graves que pudieran poner en peligro la paz social, en caso de guerra o de grave tensión internacional con riesgo de llegar a un conflicto armado o para satisfacer obligaciones que hubiera aceptado con vistas a mantener la paz y la seguridad internacional.

ARTICULO 14

El Acta Final contiene las declaraciones conjunta y unilateral efectuadas a la firma del presente Acuerdo.

ARTICULO 15 (AG 56)

Aplicación Territorial

El presente Acuerdo se aplicará, por una parte, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos y, por otra, a los territorios en que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en dicho Tratado.

ARTICULO 16

Duración

El presente Acuerdo será aplicable hasta el momento de la entrada en vigor del Acuerdo Global firmado el 8 de diciembre de 1997.

Cualquiera de las Partes podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación a la otra Parte. El presente Acuerdo dejará de aplicarse seis meses después de la fecha de tal notificación.

ARTICULO 17 (AG 58)

Cumplimiento de las obligaciones

1. Las Partes adoptarán todas las medidas generales o específicas necesarias para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán para que se alcancen los objetivos establecidos en el Acuerdo.
2. Si una de las partes considera que la otra Parte ha incumplido alguna de las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo, podrá adoptar las medidas apropiadas. Previamente, y excepto en casos de urgencia especial, deberá proporcionar al Consejo Conjunto toda la información útil que se considere necesaria para examinar en profundidad la situación, con el fin de buscar, en un plazo no mayor de 30 días, una solución aceptable para las Partes.
3. Se deberán escoger prioritariamente las medidas que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Dichas medidas se notificarán inmediatamente al Consejo Conjunto y serán objeto de consultas en el seno de dicho Consejo, si la otra Parte así lo solicita.
4. Las Partes acuerdan que se entenderá por "casos de urgencia especial", término que figura en el apartado 1 del presente artículo, los casos de incumplimiento sustancial del Acuerdo por una de las Partes. Se considerará incumplimiento sustancial del Acuerdo:

- a. la denuncia del Acuerdo no sancionada por las normas generales del Derecho Internacional ; o,
 - b. el incumplimiento de los elementos esenciales del Acuerdo contemplados en el artículo I.
5. Las Partes acuerdan que "las medidas apropiadas" mencionadas en el presente artículo serán medidas adoptadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adopta una medida en caso de urgencia especial en aplicación del presente artículo, la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente de una reunión de las dos Partes en un plazo de 15 días.

ARTICULO 18 (AG 59)

Texto auténtico

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en lenguas española, alemana, danesa, francesa, finesa, griega, inglesa, italiana, neerlandesa, portuguesa y sueca, siendo cada uno de estos textos igualmente auténtico.

ARTICULO 19

Entrada en vigor

1. El presente Acuerdo será adoptado por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.
2. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto.
3. La notificación se remitirá al Secretario General del Consejo de la Unión Europea, que será el depositario del Acuerdo.

ANEXO 3.

ACTA FINAL

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad y los plenipotenciarios de los Estados Unidos Mexicanos adoptan la presente Acta Final, relativa a:

- 1) el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra,
- 2) el Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, y
- 3) la Declaración Conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos.

Los plenipotenciarios de:

EL REINO DE BÉLGICA,
EL REINO DE DINAMARCA,
LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,
LA REPUBLICA HELÉNICA,
EL REINO DE ESPAÑA,
LA REPUBLICA FRANCESA,
IRLANDA,
LA REPUBLICA ITALIANA,
EL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO,
EL REINO DE LOS PAÍSES BAJOS,
LA REPUBLICA DE AUSTRIA,
LA REPUBLICA PORTUGUESA,
LA REPUBLICA DE FINLANDIA,
EL REINO DE SUECIA,
EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Partes Contratantes del Tratado constitutivo de la COMUNIDAD EUROPEA denominados en lo sucesivo "Estados miembros", y

LA COMUNIDAD EUROPEA,
denominada en lo sucesivo "la Comunidad",

por una parte,

y los plenipotenciarios de los ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
denominados en lo sucesivo "México",

por otra parte,

reunidos en Bruselas el ocho de diciembre de mil novecientos noventa y siete para la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la

Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, denominado en lo sucesivo "el Acuerdo", han adoptado los textos siguientes:

- El Acuerdo y su Anexo

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad y los plenipotenciarios de México han adoptado los textos de las Declaraciones Conjuntas enumeradas a continuación y anexas a la presente Acta Final:

Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre diálogo político (artículo 3 del Acuerdo),

Declaración Conjunta sobre el diálogo a nivel parlamentario,

Declaración Conjunta interpretativa sobre el artículo 4,

Declaración Conjunta sobre el apartado 3 del artículo 24,

Declaración Conjunta sobre el artículo 35.

Los plenipotenciarios de México han tomado nota de las Declaraciones de la Comunidad Europea y/o sus Estados miembros mencionadas a continuación y anexas a la presente Acta Final:

Declaración relativa al artículo 11 del Acuerdo,

Declaración relativa al artículo 12 del Acuerdo.

Los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad han tomado nota de la Declaración de México mencionada a continuación y anexa a la presente Acta Final:

Declaración respecto del Título I del Acuerdo.

DECLARACIONES CONJUNTAS

DECLARACIÓN CONJUNTA DE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO SOBRE DIALOGO POLÍTICO (ARTÍCULO 3)

1. Preámbulo

La Unión Europea por una Parte y México, por otra,

- conscientes de los lazos históricos, políticos, económicos y culturales que los unen, y de los profundos vínculos de amistad que existen entre sus pueblos,
- considerando su voluntad de reforzar las libertades políticas y económicas que constituyen la base de las sociedades de los países miembros de la Unión Europea y de México,
- reafirmando el valor de la dignidad humana y de la promoción y protección de los derechos humanos como fundamento de las sociedades democráticas, así como el papel esencial de las instituciones democráticas basadas en el Estado de Derecho,
- deseosos de afianzar la paz y la seguridad internacional de conformidad con los principios establecidos en la Carta de las Naciones Unidas,

- compartiendo su interés por la integración regional como instrumento de promoción de un desarrollo sostenible y armonioso de sus pueblos, basado en principios de progreso social y de solidaridad entre sus miembros,
- tomando como base las relaciones privilegiadas instituidas por el Acuerdo Marco de Cooperación firmado entre la Comunidad y México en 1991,
- recordando los principios establecidos en la Declaración Conjunta Solemne firmada en París el 2 de mayo de 1995 entre la Comisión y el Consejo, por una parte, y México, por otra,

han decidido desarrollar sus relaciones recíprocas dotándolas de una perspectiva a largo plazo.

2. Objetivos

La Unión Europea y México consideran que el establecimiento de un diálogo político reforzado constituye un elemento fundamental del acercamiento económico y político previsto y contribuye de manera determinante a promover los principios enunciados en el preámbulo de la presente Declaración.

Dicho diálogo se basará en la adhesión común de las Partes a la democracia y al respeto de los derechos humanos, así como su voluntad de mantener la paz e instaurar un orden internacional equitativo y estable, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas.

Tendrá por objetivos establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas, actuar en favor del proceso de integración regional y fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas.

El diálogo abordará todos los temas de interés común y estará orientado a abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional, y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

3. Mecanismo del diálogo

El diálogo político entre las Partes se efectuará mediante contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la Unión Europea, incluida la Comisión Europea.

Se llevará a cabo, en particular:

- a nivel presidencial,
- a nivel ministerial,
- a nivel de altos funcionarios,
- y mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos.

Por lo que se refiere a las reuniones presidenciales, se celebrarán encuentros periódicos entre las más altas autoridades de ambas Partes, cuyas modalidades serán definidas por las Partes.

Se celebrarán periódicamente encuentros entre los ministros de Asuntos Exteriores, cuyas modalidades serán definidas por las Partes.

DECLARACIÓN CONJUNTA SOBRE EL DIÁLOGO A NIVEL PARLAMENTARIO

Las Partes señalan la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuaría mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República).

DECLARACIÓN CONJUNTA INTERPRETATIVA SOBRE EL ARTÍCULO 4

Los compromisos que emanen del artículo 4 del presente Acuerdo no surtirán efecto hasta que se adopte la decisión a la que se refiere el artículo 5, de conformidad con el artículo 7 de dicho Acuerdo.

DECLARACIÓN CONJUNTA SOBRE EL APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 24

Ambas Partes confirman sus obligaciones multilaterales en lo que se refiere a los servicios de transportes marítimos, a las que se han comprometido como miembros de la OMC, teniendo en cuenta así mismo de sus respectivas obligaciones bajo el "Code of Liberalization of Current Invisible Options" de la OCDE.

DECLARACIÓN CONJUNTA SOBRE EL ARTÍCULO 35

Ambas Partes se comprometen a otorgar su apoyo institucional, en el ámbito multilateral, para la adopción, entrada en vigor y aplicación del Código Internacional de Conducta para la Pesca Responsable.

DECLARACIONES UNILATERALES

DECLARACIÓN DE LA COMUNIDAD SOBRE EL ARTÍCULO 11

La Comunidad declara que, hasta que el Consejo Conjunto adopte las normas de aplicación sobre competencia a que se refiere el apartado 2 del artículo 11, evaluará cualquier práctica contraria a las disposiciones de dicho artículo basándose en los criterios derivados de las normas que figuran en los artículos 85, 86 y 92 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, de las que figuran en los artículos 65 y 66 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y las normas de las Comunidades sobre ayudas estatales, incluido el derecho derivado.

DECLARACIÓN DE LA COMUNIDAD Y SUS ESTADOS MIEMBROS SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, INDUSTRIAL Y COMERCIAL A QUE SE HACE REFERENCIA EN EL ARTÍCULO 12

La Comunidad y sus Estados miembros entienden que entre las convenciones multilaterales relevantes sobre propiedad intelectual a las que se refiere el Artículo 12.2.b), se incluyen por lo menos las siguientes:

- Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (Acta de París, 1971, modificado en 1979);

- Convención internacional sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión (Roma 1961) ;
- Convenio de la Unión de París para la protección de la propiedad industrial (Acta de Estocolmo, 1967, modificado en 1979) ;
- Tratado de cooperación en materia de patentes (Washington, 1970, modificado en 1979 y modificado en 1984) ;
- Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (Acta de Estocolmo, 1967 y modificado en 1979) ;
- Protocolo del Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (Madrid 1989);
- Arreglo de Niza relativo a la clasificación internacional de productos y servicios para el registro de marcas (Acta de Ginebra, 1977, modificado en 1979) ;
- Tratado de Budapest sobre reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1977, modificado en 1980) ;
- Convenio internacional para la protección de las obtenciones vegetales (U.P.O.V.), (Acta de Ginebra, 1991) ;
- Tratado sobre el Derecho de Marcas (Ginebra, 1994).

DECLARACIÓN DE MÉXICO RESPECTO DEL TÍTULO I

La política exterior de México se fundamenta en los principios que consagra su Constitución :

La autodeterminación de los pueblos.

La no intervención.

La solución pacífica de controversias.

La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales.

La igualdad jurídica de los Estados.

La cooperación internacional para el desarrollo.

La lucha por la paz y la seguridad internacionales.

Por su experiencia histórica y el supremo mandato de su Constitución Política, México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena del derecho internacional es fundamento de la paz y del desarrollo. Manifiesta, asimismo, que los principios de convivencia de la comunidad internacional, como se expresan en la Carta de las Naciones Unidas, los principios enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los principios democráticos, son guía permanente de su participación constructiva en el quehacer internacional y son el marco de referencia en su relación con la Comunidad y sus Estados miembros, regida por el presente Acuerdo, o en su relación con cualquier otro país o grupo de países.

Al mismo tiempo, los plenipotenciarios de la COMUNIDAD EUROPEA, denominada en lo sucesivo "la Comunidad",

por una parte, y

los plenipotenciarios de los ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,

denominados en lo sucesivo "México",

por otra parte,

reunidos en Bruselas el ocho de diciembre de mil novecientos noventa y siete para la firma del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, denominado en lo sucesivo el "Acuerdo", han adoptado el texto siguiente:

- El Acuerdo.

Los plenipotenciarios de la Comunidad y los plenipotenciarios de México han adoptado el texto de la Declaración Conjunta indicada a continuación y anexa a la presente Acta Final :

- Declaración Conjunta interpretativa sobre el artículo 2 del Acuerdo.

Los plenipotenciarios de México han tomado nota de la Declaración de la Comunidad mencionada a continuación y anexa a la presente Acta Final :

- Declaración de la Comunidad Europea sobre el artículo 5 del Acuerdo.

DECLARACIÓN CONJUNTA INTERPRETATIVA SOBRE EL ARTÍCULO 2

Los compromisos que emanen del artículo 2 del presente Acuerdo no surtirán efecto hasta que se adopte la decisión a la que se refiere el artículo 3.

DECLARACIÓN DE LA COMUNIDAD EUROPEA SOBRE EL ARTÍCULO 5

La Comunidad declara que, hasta que el Consejo Conjunto adopte las normas de aplicación sobre competencia a que se refiere el apartado 2 del artículo 5, evaluará cualquier práctica contraria a las disposiciones de dicho artículo basándose en los criterios derivados de las normas que figuran en los artículos 85, 86 y 92 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, de las que figuran en los artículos 65 y 66 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, y las normas de la Comunidad sobre ayudas estatales, incluido el derecho derivado.

Al mismo tiempo, los plenipotenciarios de los Estados miembros y de la Comunidad y los plenipotenciarios de México han adoptado el texto de la siguiente Declaración Conjunta:

DECLARACIÓN CONJUNTA ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Con vistas a cubrir de manera adecuada los asuntos a los que se refieren los Títulos III y IV del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación firmado el 8 de diciembre de 1997 en un marco global, la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos se comprometen a lo siguiente :

1. Iniciar y, de ser posible concluir, negociaciones relativas a las medidas para la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, así como

de las medidas relativas a la propiedad intelectual, previstas en los artículos 6, 8, 9 y 12 de dicho Acuerdo, de manera paralela con las negociaciones sobre las medidas y el calendario para la liberalización del comercio de bienes prevista tanto en el artículo 5 de ese Acuerdo como en el artículo 3 del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos firmado el 8 de diciembre de 1997.

2. Procurar asegurarse de que, sin perjuicio del cumplimiento de sus respectivos procedimientos in-temos, los resultados de las negociaciones sobre la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, así como de las medidas relativas a la propiedad intelectual, anteriormente previstas, puedan entrar en vigor lo antes posible, para que se logre el objetivo que comparten las Partes de una liberalización global del comercio que incluya tanto a los bienes como a los servicios, según los términos del artículo 7 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadros.

Cuadro 1. Comparación entre el Proteccionismo y el Librecomercio.	52
Cuadro 2. Aspectos estadísticos generales de México y de la UE.	92
Cuadro 3. Cronología del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea 1997-2000.	162
Cuadro 4. Intercambio comercial México-UE, 1997-2000.	195
Cuadro 5. Importaciones totales de México con diversos bloques económicos, 1998-2000.	198
Cuadro 6. Exportaciones totales de México con diversos bloques económicos, 1998-2000.	199
Cuadro 7. Las 25 empresas más grandes de Europa.	201

Dibujos.

Dibujo 1. Los pilares de la UE.	69
---------------------------------	----

Gráficos.

Gráfico 1. Exportaciones de la UE, 2000.	93
Gráfico 2. Importaciones de la UE, 2000.	94
Gráfico 3. Exportaciones de México, 2000.	95
Gráfico 4. Importaciones de México, 2000.	95
Gráfico 5. Comercio de México con la UE, 2000.	97
Gráfico 6. Comercio total con la UE, 1997-2000.	97
Gráfico 7. Distribución del comercio total de México, 2000.	98
Gráfico 8. Destino de las exportaciones hacia la UE, 2000.	99
Gráfico 9. Procedencia de las importaciones desde la UE, 2000.	100
Gráfico 10. IED en México por región de procedencia, 2000.	101
Gráfico 11. IED en México de la UE por sitio de procedencia, 2000.	102
Gráfico 12. Ventas totales de vehículos: Mercado doméstico y exportaciones, 1995-2000.	186
Gráfico 13. Participación de México en el mercado de autopartes Norteamericano, 2000.	187
Gráfico 14. Producción de gas natural en México, 1996-2000.	189
Gráfico 15. Crecimiento de la industria maquiladora en México (número de firmas), 2000.	190
Gráfico 16. Exportaciones mexicanas del sector maquiladora, 1996-2000.	191
Gráfico 17. IED total por país de origen en el sector alimentos y bebidas, 2000.	193
Gráfico 18. Comercio total de México en el sector alimentos y Bebidas, 2000.	194

Tablas.

Tabla 1. Ventaja Absoluta.	9
Tabla 2. Ventaja Comparativa.	12
Tabla 3. Excepción de la ventaja comparativa.	14

GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR*

ACP. Países de África, Caribe y Pacífico.

AD VALOREM. Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

ADR. Acuerdo Europeo sobre Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera.

AEIE. Agrupación Europea de Interés Económico.

AELC. Acuerdo Europeo de Libre Comercio. Desde 1958. Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

ANSEA. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Desde 1967. Miembros: Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Papúa Nueva-Guinea, Vietnam y Laos son observadores. Corea del Sur posee un estatuto especial.

ANZUS. Desde 1951 entre Australia, Estados Unidos y Nueva Zelanda.

APEC. Cooperación Económica en Asia Pacífico. Desde 1989. Miembros : Brunei, Malasia, Filipinas, Indonesia, Singapur, Tailandia, Australia, Nueva Zelanda, Japón, USA, Canadá, México, Papúa Nueva Guinea, Corea del Sur, China, Taiwán y Hong Kong.

ARBITRAJE. Método de resolver disputas que suele obligar a las partes implicadas.

ATEIA. Asociación de Transitarios Internacionales y Asimilados.

ATP. Acuerdo Internacional sobre Transporte Internacional de Mercancías Perecederas y sobre Vehículos Especiales.

AVERÍA GRUESA. Cuando se ha hecho intencionada y razonablemente un daño o sacrificio de la mercancía con el objetivo de preservar un buque y/o las otras mercancías.

AVISO DE EXPEDICIÓN. Es el documento con que el expedidor comunica al designatario designado en la orden de expedición que se ha llevado a cabo el envío de mercancías.

BACK TO BACK. Cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible, el exportador puede solicitar a su Banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Son dos créditos distintos (a diferencia del transferible). Son operaciones muy complejas y con elevado riesgo para los bancos.

BACO. Barge Container Carrier. Buque.

BAF (Bunker Adjustment Factor). Factor de Ajuste de Combustible. Influye en el cálculo del flete.

BaFD. Banco Africano de Desarrollo.

* Obtenido de <http://www.coleurop.be> y de Osorio Arcila, Cristobal. Diccionario de Comercio Internacional.

BANCO ACEPTADOR. Similar al Banco pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.

BANCO AVISADOR. Es el Banco corresponsal del Banco emisor en el país del exportador. Solo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito.

BANCO CONFIRMADOR. Garantiza el pago por parte del Banco emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el Banco emisor no se consideran suficientes. Suele ser el Banco avisador.

BANCO EMISOR. Banco elegido por el importador. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el Banco del Importador.

BANCO NEGOCIADOR. Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suele ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).

BANCO PAGADOR. Generalmente es un Banco en el país del exportador, que recibe el mandato del Banco emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que exista un Banco pagador en su país.

BAAsD. Banco Asiático de Desarrollo.

BC-Net. Red de Cooperación Empresarial.

BEI. Banco Europeo de Inversiones.

BENEFICIARIO. Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. Es el exportador .

BERD. Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

BID. Banco Interamericano de Desarrollo.

BILL OF LADING. Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

BISE. Boletín de Información Selectiva de Exportación. Base de Datos ICES.

BL A LA ORDEN. (To the Order). Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL), puede convertirlo: en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.

BL AL PORTADOR (To the bearer): el poseedor del documento es el propietario de la mercancía.

BL HOUSE. Cuando el BL lo emite un transitario. Es un documento no negociable, que no da derechos sobre la mercancía.

BL NOMINATIVO. Son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.

CAD. Pago contra documentos.

CAF (Currency Adjustment Factor). Factor de Ajuste de Moneda. Influye en el flete.

CAG. Pago contra mercancías.

CALL OPTION. Opción de compra. Contrato que ofrece a su poseedor el derecho, no la obligación, de comprar una cantidad de divisas a un tipo de cambio predeterminado durante un periodo de tiempo o bien en la fecha de vencimiento del contrato.

CARICOM Comunidad y Mercado Común del Caribe. Desde 1973. Principalmente países anglófonos: Antigua- Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, Sta. Lucía, San Vicente y las Granadinas, St. Kitts y Nevis.

CARRIER. Transportista.

CARTA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO. Un documento por el que a solicitud del comprador su banco autoriza al exportador a cobrar en una fecha especificada por una expedición concreta contra la presentación de documentos precisos y detallados de acuerdo con las condiciones del crédito.

CCI. Cámara de Comercio Internacional.

CEAO Comunidad Económica del África Occidental. Se funda en 1.973, con sede en Ouagadougou (Burkina Faso). Son miembros : Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Mauritania, Níger y Senegal. Guinea y Togo son observadores.

CEDEAO Comunidad Económica de los Estados de África Occidental. Desde 1977, sede en Lagos (Nigeria). Miembros : Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Senegal, Sierra Leona y Togo.

CEI Comunidad de Estados Independientes. Desde 1991. Miembros : Rusia, Bielorrusia, Ucrania, Moldavia, Azerbayán, Georgia, Armenia, Kazajastán, Turkmenistán y Tayikistán.

CERTIFICADO DE ANÁLISIS. Documento que certifica que la naturaleza, composición, grado, etc. de la mercancía corresponde a la calidad contratada.

CERTIFICADO DE DEPOSITO. Se exige en los casos en que la existencia de depósito previo obligue a haberlo realizado antes de despachar la mercancía.

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN. Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd's, etc. Generalmente se inspecciona el 10%.

CERTIFICADO DE ORIGEN. Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. En España lo realizan las Cámaras de Comercio.

CERTIFICADO DE PESO. Es un documento en el que se hace constar el peso de la mercancía (neto y bruto) bulto por bulto.

CERTIFICADO DE SANIDAD. Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.

CERTIFICADO DE SEGURO. Documento que prueba que se ha contratado el seguro de una expedición concreta.

CFR. Incoterm. Coste y Flete.

CFS. Container Freight Station. Estación de Flete de Contenedores.

CGC Consejo de Cooperación del Golfo. Desde 1979. Agrupa a Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

CIF. Incoterm. Coste, seguro y flete (antes C&F).

CIM. Carta de Porte Internacional para Ferrocarril.

CONVENIO CIM. Convenio Internacional de Mercancías, Berna, 1890.

CIP. Incoterm. Flete y seguro pagados.

CLÁUSULA ROJA. Permite al exportador disponer total o parcialmente del importe del crédito antes de presentar los documentos en él requeridos y aún antes de expedir la mercancía. Es una financiación del importador al exportador.

CMR. Carta de Porte Internacional para transporte por Carretera.

COEFICIENTE DE ESTIBA: $Ce = V / P$; siendo V= Volumen (m³) y P = Peso (Tn³).

COFIDES. Compañía de Financiación del Desarrollo.

COLLECT SURCHARGE. Recargo por cobro del flete en destino.

COLLECTION CREDITS. En realidad no es un crédito documentario, sino que son créditos emitidos en la forma habitual pero disponibles para pago en las cajas del Banco emisor, es decir, el Banco emisor es el pagador.

Es desaconsejable para el exportador, que le conviene más que el Banco pagador esté en su propio país.

COMERCIO CLEARING. Convenio entre dos países para saldar sus intercambios comerciales mediante la compensación de determinadas mercancías.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE. Recibo de las mercancías puestas a bordo de un barco, firmado por la persona o agente que se compromete por contrato a transportarlas.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AÉREO. Documento de consignación de flete aéreo relleno por el expedidor o en su nombre. AWB. Da título sobre las mercancías.

CONSEJO DEL MAR BÁLTICO. Creado en marzo de 1992. Miembros: Alemania, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Noruega, Polonia, Rusia y Suecia.

CONSENSO OCDE. Es un acuerdo entre los países más desarrollados para limitar las condiciones financieras de sus ofertas internacionales, evitando competencias financieras.

CONSOLIDACIÓN. Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común (GRUPAJE).

CONTINGENTE. Un Contingente es la eventual limitación para exportar o importar una determinada cantidad o durante un tiempo determinado, una mercancía.

CONTINGENTE ARANCELARIO. Durante un período de tiempo las exportaciones o las importaciones, no están gravadas por los aranceles aduaneros.

CONTINGENTE CUANTITATIVO. Cuando se prohíbe exportar o importar: una determinada cantidad de mercancía, o durante un tiempo determinado un tipo de mercancía, o ambas prohibiciones juntas.

COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL MAR NEGRO. Desde 1991. Miembros : Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Grecia, Moldavia, Rumania, Rusia, Turquía y Ucrania.

COSTES BANCARIOS CRED. DOC. Estos gastos bancarios son : preaviso, notificación y confirmación, comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la no utilización del crédito, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes.

CPA. Código de Procedimiento Aduanero.

CPT. Incoterm. Flete pagado hasta (antes DCP).

CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA ACEPTACIÓN. El crédito es disponible contra aceptación de documentos y de un efecto librado a plazo (giro) contra un Banco designado por el crédito (Banco aceptador) que puede ser el propio emisor. El Banco aceptador asume el compromiso de pago al vencimiento independientemente si ha confirmado el crédito o no. El efecto puede ser descontado si el Banco lo considera oportuno. Los gastos de descuento son por cuenta del beneficiario, a menos que el crédito especifique lo contrario.

CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA NEGOCIACIÓN. El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto, a la vista o a plazo, librado contra el Banco emisor o contra el ordenante del crédito. El Banco negociador se limita a financiar al beneficiario por cuenta del Banco emisor. El Banco negociador compra por cuenta del emisor los derechos del beneficiario sobre el crédito. Puede ser negociado por cualquier Banco.

CRÉDITO DOCUMENTARIO CONTRA PAGO. Se paga al beneficiario contra presentación de los documentos indicados en el crédito. El crédito es disponible sin

efectos. En el caso de pago a la vista puede exigir un efecto librado por el beneficiario contra el Banco determinado en el crédito. Debe designar un Banco pagador que puede ser el propio emisor. Si es pagadero A LA VISTA y confirmado por el Banco pagador designado, este no puede demorar el pago en espera de los fondos, previa comprobación de los documentos. Si es pagadero a PLAZO y confirmado, el Banco confirmador se compromete contra entrega de documentos a pagar al vencimiento. Si no fuese confirmado, el Banco puede comunicar que toma los documentos sin compromiso. El vencimiento puede estar fijado mediante : un plazo, fecha recepción mercancía, fecha embarque mercancía, fecha entrega de documentos, etc.

CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE. El crédito no puede ser modificado o cancelado sin el acuerdo del Banco emisor, Banco confirmador (si lo hubiese) y del beneficiario. Es un compromiso en firme por parte del Banco emisor en favor del exportador. **NOTA IMPORTANTE :** a falta de una indicación clara en el crédito, éste será considerado como irrevocable. El Crédito Documentario Irrevocable, puede ser confirmado o no confirmado.

CRÉDITO DOCUMENTARIO REVOCABLE. Pueden ser anulados o modificados por el Banco emisor en cualquier momento y sin tener que avisar al beneficiario. Sin embargo el Banco emisor queda obligado por todos los pagos, compromisos, aceptaciones o negociaciones efectuadas con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación. Se desaconseja absolutamente su uso, ya que no es un compromiso de pago en firme. En la práctica no se emplean nunca, salvo contadas excepciones.

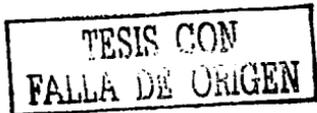
CRÉDITO DOCUMENTARIO TRANSFERIBLE. Un Crédito Documentario Transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino un intermediario, que ha establecido un contrato de venta con un comprador, pero depende de una tercera parte (el exportador), para suministrar la mercancía a su cliente. Especialmente indicado para las Trading Companys. El beneficiario puede dar instrucciones al Banco pagador, aceptador o negociador para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios de su país o de otro país. Si se quiere que un Crédito Documentario sea Transferible, hay que especificarlo en las condiciones del crédito, indicando la mención : transferible.

CRÉDITO DOCUMENTARIO. Es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), obrando a petición de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro Banco a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo límite especificando, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

CRÉDITO STAND-BY. Un crédito Stand-by es usado como un sustituto de un aval. Es un aval de ejecución documentaria sujeto a los URU's. Se pueden usar en cualquier tipo de transacción y están basados en el concepto de incumplimiento de contrato por parte del ordenante del crédito Stand-by.

CS. Congestion Surcharge.

CTBL. Combined Transport Bill of Lading. Documento de transporte multimodal.



CY. Container Yard. Almacén de contenedores.

CHARTER PARTY. Si un exportador contrata un buque tramping el documento emitido es el BL Charter Party. No está regido por los mismos criterios que un BL normal. Se rigen por el artículo 25 de las URU.

DACON. Base de Datos del Banco Mundial sobre Consultores.

DAF. Incoterm. Franco Frontera.

DDP. Incoterm. Entregado con derechos pagados.

DDU. Incoterm. Entregado sin pagar derechos.

DECLARACIÓN DE ADUANAS. Es el documento presentado por el importador (o su agente o transitario) para el despacho de las mercancías, con el fin de que aquél pase a hacerse cargo de las mismas.

DEG. Derecho Especial de Giro.

DEPOSITO ADUANERO. Son unos recintos, bajo el control de la Aduana en el que las mercancías no abonar derechos de importación. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cual será el destino final de la importación. Se permiten las mismas operaciones que en las Zonas Francas. El máximo tiempo que una mercancía puede estar en un Depósito Aduanero es de cinco años.

DEQ. Incoterm. Entregado junto al muelle. (antes EXQ).

DES. Incoterm. Entregado junto al barco (antes EXS).

DESPLAZAMIENTO DE ROSCA. Es el peso del buque construido pero sin combustible, equipajes, tripulación ni carga.

DOD. Derecho de Obtención de Divisas. Son los gastos y comisiones bancarias para el pago del flete marítimo. Aprox. 1% del flete.

DUA. Documento Único Aduanero. No necesario en el comercio intracomunitario. Sí para terceros países (para importación y exportación).

ECU. European Currency Unity. Unidad de Cuenta Europea.

EDI. Intercambio Electrónico de Datos.

EEE Espacio Económico Europeo. Desde 1992 agrupa a los países de la Unión Europea y a los de la AELC.

EFTA. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

EIP. European Investment Partners. Programa europeo que subvenciona la creación de empresas mixtas o inversiones en los países mediterráneos, Asia y Sudamérica.

ELS (Extra Length Surcharge). Recargo por longitud en el flete.

ERM. Exchange Rate Mechanism. Mecanismo de Cambios e Intervención.

EUR.1. Documento que sirve como justificante del trato preferencial entre dos países. Sirve para exportar. e importar.

EURODIVISA. Son divisas convertibles, fuera del control de las autoridades monetarias del país de origen.

EUROMARKETS RATE. Tasas de interés al mercado internacional de capitales para la contratación de préstamos o inversiones en distintas monedas.

EWS. Extra Weight Surcharge. Recargo por sobre peso en la contratación del flete.

FACTURA PROFORMA. Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago.

FAD. Fondos de Ayuda al Desarrollo (créditos a países en vías de desarrollo).

FBL. Conocimiento FIATA negociable para transporte multimodal.

FCL. Contenedor de carga llena. Full Container Load.

FCLA (Full Container Load Allowance). Rebaja en el flete por uso de container completo.

FEDER VESSEL. Buques alimentadores.

FEOGA. Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola.

FILO. Free in Liner Out. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía, excepto la desestiba en destino.

FIOS. Free in and out stowed. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía. El flete sólo cubre el transporte marítimo.

FLETE. Coste del transporte marítimo (Freight).

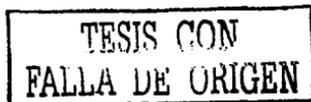
FCL. Contenedor de carga llena. Full Container Load.

FORFAITING. Compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios u otras promesas de pago, renunciando el adquirente de estos efectos a cualquier derecho o demanda frente al exportador y los anteriores titulares.

FORMA A. CERTIFICADO DE ORIGEN DEL SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas). Es un documento de importación. Demuestra el trato preferencial otorgado a los países en vías de desarrollo.

FPA. Free of Particular Average. Franco de Avería Particular. Esta cláusula protege a las mercancías contra pérdida, daños totales y averías gruesas.

FRA. Forward Rate Agreement. Es un acuerdo entre dos partes sobre el tipo de interés a aplicar en un depósito en una fecha futura.



FSE. Fondo Social Europeo.

FUERZA MAYOR. Una cláusula que limita las responsabilidades de los proveedores y transportistas bajo ciertas circunstancias.

GARANTÍA DE INDEMNIZACIÓN. Documento que garantiza al agente o expedidor de la indemnización de cualquier riesgo o reclamación originado por el uso indebido de un B/L.

GASTOS FOB. Gastos de recepción, arrastre y carga de una mercancía desde que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo.

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

GIRO BANCARIO. Cheque extendido por un banco a otro banco pagadero a un tercero.

GRUPAJE. Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común (= Consolidación).

GRUPO DE VISEGRAD. Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central. Desde 1992. Miembros: Rep. Checa, Eslovaquia, Hungría y Polonia.

HAWB. House Air Waybill. Es el AWB emitido por un transitario en lugar de una compañía aérea regular.

HEDGING. Cobertura. Cubrirse contra la pérdida eventual por especulación mediante transacciones compensatorias en otras divisas.

IATA. Asociación de Transporte Aéreo Internacional.

ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior.

ICO. Instituto de Crédito Oficial.

IFC. Corporación Financiera Internacional.

II A FOB (Named Inland Carrier at Named Inland Point Of Departure). Trade Terms USA.

II B FOB (Named Inland Carrier at Named Inland Point Of Departure). Freight Prepaid to (named port of export). Trade Term USA.

II C FOB (Named Inland Carrier at Named Inland Point Of Departure). Freight Allowed (named point). Trade Term USA.

II D FOB (Named Inland Carrier at Named Inland Point Of Exportation). Trade Term USA.

II E FOB Vessel (Named Port of Shipment). Trade Terms USA.

II F FOB (Named Inland Point In Country of Importation). Trade Term USA.

IMARCO. Instituto Marítimo de Arbitraje y Contratación. Organismo arbitral español especializado en temas marítimos.

INCOTERMS. Son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos:

EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP.

Los Incoterms regulan : la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes,

los trámites de documentos. Pero no regulan : la forma de pago ni la legislación aplicable.

INTENDED PORT. Puerto previsto.

INTERMODAL, TRANSPORTE: Acarreo por varios medios de transporte (aéreo, marítimo, carretera o ferroviario). (= Transporte Multimodal).

JETRO. Corporación Japonesa de Comercio Exterior.

LASH. Lighter Aboard Ship. Barcazas Lash.

LCL. Contenedor de Carga menos llena.

LETRA DE CAMBIO: Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

LEVANTE DE UNA MERCANCÍA. La puesta a disposición por parte de la Autoridad Aduanera, de una mercancía a los fines previstos, en el régimen aduanero a que esté sometida.

LICENCIA DE EXPORTACIÓN. Documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

LICENCIA DE IMPORTACIÓN. Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

LIFO. Liner in Free out. Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía, excepto la estiba en destino. El flete sólo cubre el transporte marítimo.

LINER TERMS. Términos de línea. Cuando el buque es de servicio regular.

LISTA NEGRA. Certificado Negativo de Lista Negra. Certifica que el beneficiario exportador no está incluido en la lista negra del país a que van destinadas las mercancías.

LOADED ON BOARD. Indica que la mercancía ha sido cargada a bordo.

MANIFIESTO. La lista de carga de un barco.

MATE'S RECEIPT. Es un documento firmado por el capitán del buque acusando recibo de la mercancía a bordo. En base a este documento, las navieras extienden el B/L.

MCCA. Mercado Común Centroamericano. Formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

MERCOSUR Mercado Común de América del Sur. Desde 1991. Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

MOMS. IVA en Dinamarca.

MTD. Multimodal Transport Document. Son los documentos de transporte multimodal, normalmente emitidos por las líneas navieras de contenedores para cubrir el despacho de mercancías de un lugar de toma de cargo a un lugar de entrega.

MUELLAJE. Las tasas pagadas por usar un muelle o servicios de muelle (Derechos de muelle).

N.O.P.E. Notificación Previa a la Exportación. Necesario para exportar mercancías sometidas a vigilancia estadística previa.

N.O.P.I. Notificación Previa a la Importación. Necesario para importar mercancías sometidas a vigilancia estadística previa.

NOTA DE CONSIGNACIÓN. Documento que declara las condiciones bajo las que se transportan las mercancías.

NRA. Número de Registro Aduanero.

OCDE. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

OCE Organización de Cooperación Económica. Desde 1985. Miembros: Turquía, Irán, Pakistán, Azerbayán, Kazajastán, Uzbekistán, Kirguizistán, Turkmenistán y Tayikistán.

OCI. Oficina Central de Información Intrastat.

OEA Organización de Estados Americanos. Desde 1948. Agrupa a los 34 estados americanos independientes, con excepción de Cuba.

OMC. Organización Mundial del Comercio. Sustituye al GATT.

ORDENANTE. Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su Banco comprometiéndose a efectuar el pago. Es el importador .

OTM. Operador de Transporte Multimodal.

OUTRIGHT FORWARD. Futuros a plazo. Todas las transacciones de compra/venta de divisas, con valoración superior a 2 días hábiles.

OUTSIDERS. Buques que no pertenecen a una Conferencia Marítima.

PA (Pallet Allowance). Rebaja en la contratación del flete por mercancía paletizada.

PACKING LIST. Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

PALLET. Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm.

Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima= aprox. 1,70 m.

PIB. Producto Interior Bruto.

PLAFOND. LIMITE MÁXIMO ARANCELARIO. Es una combinación de contingente cuantitativo y arancelario. Se establece un tiempo determinado para la suspensión o prohibición de importaciones o exportaciones.

PNB (= Producto Nacional Bruto). Comprende la suma del total de la inversión privada y pública y del consumo público y privado que se ha realizado en un país durante un año.

PÓLIZA DE SEGURO. Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías. Pueden ser nominativas o a la orden.

POSTPANAMAX. Buques que no pueden pasar el Canal de Panamá.

PREENTRADA. El proceso de presentación de documentos en la aduana antes de la expedición o llegada de la mercancía.

PREMIUM. Prima. Es la cantidad que cobra el emisor de una opción y que le compensa el riesgo de cambio que asume.

PRIMA AL COMISIONISTA. La garantía del agente ante el principal de la solvencia de las partes a las que efectúa ventas. Se incluye en los acuerdos de agencia.

PROTESTA DE MAR. Puede ser por averías, naufragio, abordaje o incumplimiento de la presentación de la carga.

PUERTO FRANCO. Es un territorio que goza de exenciones y bonificaciones de derechos aduaneros. Se pueden cargar y descargar mercancías. En España: Ceuta, Melilla y Canarias.

PUT OPTION. Opción de venta. Contrato que ofrece a su poseedor el derecho, no la obligación, de vender una cantidad de divisas a un tipo de cambio predeterminado durante un período de tiempo o bien en la fecha de vencimiento del contrato.

PVD. Países en Vías de Desarrollo.

PVD-ALA. Países en Vía de Desarrollo de Asia y América Latina.

RÉGIMEN DE AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA. Las operaciones de exportación o importación que se encuentren bajo este régimen, necesitarán un documento previo que autorice las mismas. El documento necesario es la Autorización Administrativa de Exportación para exportaciones, y la Autorización Administrativa de Importación para importaciones. La solicitud se ha de presentar en la Secretaría de Estado de Comercio. Tiene un plazo de validez de 6 meses.



RÉGIMEN DE LIBERTAD COMERCIAL TOTAL. Dentro de este régimen se realizan la mayoría de las operaciones con el exterior. No se necesita ningún requisito previo a la exportación o importación.

RÉGIMEN DE VIGILANCIA ESTADÍSTICA PREVIA. Determinadas mercancías se hallan dentro de este régimen. Es competencia de la Secretaría de Estado de Comercio, decidir si una mercancía esta sometida a este régimen.

REMOLQUE LIGERO. Si el PMA es inferior a 750 Kg.

RESERVAS DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO. Si los documentos no cumplen estrictamente los términos y condiciones establecidas en las condiciones del crédito, entonces hablaremos de RESERVAS.

REVOLVING (ROTATIVO). Un CD revolving es aquél utilizable por un importe que permanece constante por un periodo especificado de tiempo. De esta forma cuando es utilizado resulta disponible por la totalidad del importe, ya sea de forma automática o tan pronto como se recibe aviso del emisor de haber recibido conformes los documentos de la utilización precedente.

ROLL ON ROLL OFF. Buques para transporte de carga rodada.

RUPTURA DE CARGA. Breaking Bull. Es la descomposición total o parcial del container en sus elementos para proceder a su almacenaje o transporte al receptor de la carga.

SAARC Asociación de Asia del Sur para Cooperación Regional. Desde 1983 entre Bangla Desh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

SACU. Unión Aduanera del África Austral. Desde 1979, sede en Pretoria (Rep. Sudafricana), Miembros : Botswana, Lesotho, Rep. Sudafricana y Swazilandia.

SADC. Comunidad de Desarrollo de África Meridional. Desde 1980, sede en Gaborone (Botswana), Miembros : Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

SDT. Declaración de cargadores para el transporte de mercancías peligrosas.

SEA WAYBILL (SWB). Documento de Embarque No Negociable. Permite el acceso a la mercancía de la parte consignada contra identificación. Útil para venta de la mercancía en tránsito.

SHORT FORM BL (Blank Back). Se trata de un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte marítimo en el reverso del documento. Siempre ha de ser aceptado, a no ser que un crédito documentario especifique que no se acepta este tipo de BL.

SME. Sistema Monetario Europeo.

SMI. Sistema Monetario Internacional.

SOBRESTADIA. El dinero pagado por el exportador por los retrasos en la carga, descarga o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.

SOIVRE. Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulaciones de las Exportaciones.

SPG. Sistema de Preferencias Generalizadas.

SPOT. Contado. Es el cambio de compra venta de una moneda respecto a otra (generalmente USD).

SPREAD. Diferencial. Diferencia entre tasa de interés tomadora y prestadora.

STRIKE PRICE. Precio de Ejercicio. Es el tipo de cambio prefijado en una opción en divisas.

SWAP. Transacción de cambios en divisas que consiste en una compra "spot", contra una venta a plazo o viceversa.

SWAPTIONS. Opciones sobre Swaps.

SWIFT. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Mensajes de intercambio electrónico de datos entre bancos.

TAKEN IN CHARGE. Indica que la mercancía ha sido tomada para carga.

TEEM. Trans Europe Express Merchandise.

THROUGH B/L. Si el transporte marítimo lo efectúa más de un transportista uno de los documentos que podrá cubrir la totalidad de la expedición en el Through BL.

TIPO DE CAMBIO. El precio de una divisa con relación a otra.

TIR. Convention Douanière au Transport International de Merchandises par Route.

TLC. Tratado de Libre Comercio. Desde 1-1-1994 entre EE.UU., México y Canadá.

TLO. Total Loss Only. El asegurador paga si el cargamento queda tan dañado que resulta antieconómica su recuperación.

TLVO. Total Loss of Vessel Only. Pérdida Total Efectiva. El asegurador paga el cargamento solamente si el buque queda destruido. Es la mínima garantía.

TO THE BEARER. AL PORTADOR.

TONELADA CORTA. Short Ton = 2000 libras = 907,18 Kg.

TONELADA LARGA. Long Ton = 2240 libras = 1016,16 Kg.

TONELADA MÉTRICA. Metric Ton = 2204 libras = 1000 Kg.

TONELAJE DE PESO MUERTO. Incluye el peso de la carga y de los consumibles de un buque.

TRADE MARTS. Edificio dedicado a la exposición permanente de los productos fabricados por las empresas.

TRANSBORDO. El proceso de transferir la carga de un medio de transporte a otro.

TRANSITARIO. La parte responsable de organizar la exportación y/o importación de la carga.

TVA. IVA de Francia.

UDEAC . Unión Aduanera y Económica de África Central. Desde 1964. Sede en Bangui (Rep. Centroafricana). Miembros: Camerún, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Rep. Centroafricana y Chad. Desde 1994 se crea la : CEMAC Comunidad Económica y Monetaria de África Central, cuyo Banco Central es el BEAC (Banco de los Estados del África Central). Zona del Franco CFA.

UEMOA Unión Económica y Monetaria del África Occidental. Sustituye desde 1994 a la

UMOA (Unión Monetaria del África Occidental. Miembros: Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger y Senegal. Su banco central es el BCEAO (Banco Central de los Estados de África Occidental). Zona del Franco CFA.

UMA. Unión del Magreb Árabe. Desde 1989. Miembros : Argelia, Libia, Marruecos y Túnez. En graves problemas debido a la situación de Argelia.

UN. Naciones Unidas.

UNCTAD. Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas.

URU. Usos y Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

VALOR EN ADUANA. Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.

ZONA FRANCA. Cualquier enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado Miembro de la Unión Europea con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio aduanero de la Comunidad para la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto. En las Zonas Francas se admiten mercancías de cualquier tipo, cantidad, país de origen o de destino. Se pueden cargar y descargar, transbordar, almacenar, y manipular mercancías. En casi todos los países del mundo existen zonas francas. Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

- AEC** Arancel Externo Común.
- AELC** Asociación Europea de Libre Comercio.
- AGAAC** Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés GATT.
- AL** América Latina.
- ALADI** Asociación Latinoamericana de Integración.
- ALALC** Asociación Latino Americana de Libre Comercio.
- ALC** Área de libre comercio.
- ALFA** América Latina Formación Académica.
- AP** Acuerdo Preferencial.
- APEC** Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (Asia Pacific Economic Cooperation).
- AUE** Acta Única Europea.
- BANAMEX** Banco Nacional de México.
- BANCOMEXT** Banco Nacional de Comercio Exterior.
- BCE** Banco Central Europeo.
- BC-Net** Business Cooperation Network.
- BEI** Banco Europeo de Inversiones.
- BENELUX** Unión aduanera de Bélgica, Holanda y Luxemburgo (por las siglas de los países en inglés).
- BNA** Barreras no Arancelarias.
- CANACINTRA** Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
- CE** Comunidad Europea.
- CECA** Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
- CEE** Comunidad Económica Europea.
- CEEA** Comunidad Europea de la Energía Atómica, más conocida por el vocablo EURATOM.
- CEPAL** Comisión Económica para América Latina.

CES Comité Económico y Social.
CIG Conferencia Intergubernamental.
COLMEX Colegio de México.
COREPER Consejo de Representantes Permanentes.
DOCE Diario Oficial de las Comunidades Europeas.
DOF Diario Oficial de la Federación.
DOUE Diario Oficial de la Unión Europea.
ECIP European Community Investment Partners (Socios de Inversión de la Comunidad Europea).
ECU European Currency Unit (Unidad de Cuenta Europea).
EFTA European Free Trade Association, véase AELC.
EUA Estados Unidos de América.
EURATOM véase CEEA.
FCPyS Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional.
FEOGA Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola.
FMI Fondo Monetario Internacional.
FSE Fondo Social Europeo.
GATS General Agreement on Tariffs and Services.
GATT General Agreement on Tariffs and Trade, véase AGAAC.
IED Inversión Extranjera Directa.
IMRED Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos.
ITAM Instituto Tecnológico Autónomo de México.
LVA Ley de la Ventaja Absoluta.
LVC Ley de la Ventaja Comparativa.
MERCOSUR Mercado Común del Cono Sur.
MSI Modelo de sustitución de importaciones.
MUE Mercado Único Europeo.
NAFIN Nacional Financiera.
NAFTA North American Free Trade Agreement, véase TLCAN.

NMF Nación más favorecida.
NMX's Normas Mexicanas.
NOM's Normas Oficiales Mexicanas.
OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OECE Organización Europea de Cooperación Económica.
OIT Organización Internacional del Trabajo.
OMA Organización Mundial de Aduanas.
OMC Organización Mundial de Comercio.
OMPI Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
ONG's Organizaciones no Gubernamentales.
OTAN Organización del Tratado del Atlántico Norte.
PAC Política Agrícola Común.
PE Parlamento Europeo.
PECO Países de Europa Central y Oriental.
PEMEX Petróleos Mexicanos.
PESC Política Exterior y de Seguridad Común.
PYME Pequeña y Mediana Empresa.
RVE Restricciones voluntarias a las exportaciones.
SE Secretaría de Economía.
SGM Segunda Guerra Mundial.
SGP Sistema Generalizado de Preferencias.
SME Sistema Monetario Europeo.
SRE Secretaría de Relaciones Exteriores.
TLC Tratado de Libre Comercio.
TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TLCUEM Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México.
TUE Tratado de la Unión Europea, conocido igualmente como Tratado de Maastricht.
UA Unión Aduanera.
UdeG Universidad de Guadalajara.

UE Unión Europea.

UEBL Unión Económica Belgo-Luxemburguesa.

UEM Unión Económica y Monetaria.

UNAM Universidad Nacional Autónoma de México.

URSS Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.



BIBLIOGRAFÍA

- Acta Única Europea. Comunidad Europea. Preámbulo.
- Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea. Comunidad Europea. 1975.
- AGUAYO Quezada, Sergio. El Almanaque Mexicano. Grijalbo. México. 2000.
- ALBERT, Michel. Capitalisme contre Capitalisme. Seuil, París. 1991.
- ARELLANO García, Carlos. Derecho Internacional Público. Porrúa. México. 1983.
- ARENAL, Celestino del, *El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina en el nuevo escenario mundial*, en Las nuevas relaciones de la Unión Europea con América Latina: comercio, cooperación y desarrollo. Madrid: Instituto Complutense de América Latina, 1996.
- ARENAL, Celestino del, La Comunidad Europea y América Latina. ¿En los umbrales de una nueva etapa?, Madrid, 1993.
- ARNOLD, Edward. Organizing Europe. The institutions of integration. Clive Archer. Great Britain. 1994.
- ASHOFF, Guido, La cooperación para el desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y perspectivas. IRELA, Madrid, 1989 documento de trabajo nº 16.
- CALDUCH Cervera, Rafael. Las Relaciones Internacionales. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid. 1998.
- CHANONA Burguete, Alejandro y DOMÍNGUEZ Rivera, Roberto (coord.). Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales. Edit. U.N.A.M.-Plaza y Valdés. 2000.
- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Unión Europea-América Latina: Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la Asociación, 1996-2000, COM (95) 495 final, Bruselas, 23 de noviembre.

- Comunicación de la Comisión sobre la inclusión del respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos en los acuerdos entre la Comunidad y terceros países, COM (95) 216 final, Bruselas, 23 de mayo.
- Cooperación Unión Europea-México, Delegación de la Unión Europea en México (1996b), México, mayo de 1996.
- COX, Robert W., Globalization, multilateralism and democracy [1992], en Robert W. Cox y Timothy J. Sinclair, *Approaches to World Order*. Cambridge University Press, Cambridge, 1995.
- Diccionario de la Real Academia Española
- Dictamen sobre las relaciones entre la Unión Europea y México, CES 1459/95, Bruselas.
- DIEBOLD, W. Jr., The Schuman Plan. NY. 1952. pág. 348. Citado en Tamames, Ramón. *La Unión Europea*. Edit. Alianza. Madrid. 1996.
- Documento básico sobre las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, aprobado por el Consejo de la Unión Europea de Luxemburgo, 31 de octubre, Consejo Europeo, IRELA, Madrid, 1994.
- DOMÍNGUEZ Rivera, Roberto. Cooperación e integración en la organización regional europea. Cuadernos de estudios regionales. UNAM. México. 2000.
- DOMÍNGUEZ Rivera, Roberto. Cooperación e integración en la organización regional europea. Serie: "Cuadernos de Estudios regionales". UNAM. FCPyS. México. 2000.
- DOMINICK, Salvatore. Economía Internacional. McGraw Hill. Colombia. 1995.
- DURÁN, Esperanza, Mexico's relations with the European Communities, IRELA, Madrid, documento de trabajo nº 33, 1992.
- El Acuerdo Interregional entre la UE y el Mercosur. ¿Una nueva estrategia de la UE en América Latina?, IRELA (1995b), Madrid, 14 de septiembre.
- Employment in Europe. European Commission. Bélgica. 1996.

- ESPAÑA Arrieta, Omar. La reforma constitucional de la doble nacionalidad: ¿acuerdo o desatino? En: *Altamirano*. Revista del Congreso del Estado de Guerrero. Instituto de Estudios Parlamentarios "Eduardo Neri". Año 3. Febrero-marzo de 2000. No. 14.
- ESPAÑA Arrieta, Omar. Los internacionalistas y la nueva política exterior de México en el sexenio de Vicente Fox. En: *Visión Mundial*. Revista de la Sociedad de Alumnos de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México, D.F. No. 2. Febrero. 2001.
- ESTAY, Jaime y Sotomayor, Héctor (compiladores). América Latina y México ante la Unión Europea. BUAP-IIE-UAM-Fundación Friedrich Ebert. México. 1992.
- FERGUSON, J.M. Historia de la Economía. F.C.E. México. 1948. Traducción de Vicente Polo.
- FRENCH-DAVIS, Ricardo y Griffith-Jones, Stephany (Comp.), Las nuevas corrientes financieras hacia la América Latina. Fuentes, efectos y políticas. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, México.
- FIELDEN Jones, Clarence y Gerald Darkenwald, Gordon. Geografía Económica. FCE. México. 1962.
- FIGUEROA, Dilcia (1995), El Parlamento Europeo y América Latina: Relaciones Institucionales y principales puntos de vista. Parlamento Europeo, Dirección General de Estudios, Luxemburgo, marzo, 1995.
- Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s, IRELA/BID, Madrid, 1996.
- FRENCH-Davis, R. Y Griffin, K. B. Comercio Internacional y Políticas de desarrollo económico. FCE. México. 1967.
- Global development finance. Analysis and summary tables. The World Bank. USA. 2000.
- Global development finance. Country tables. The World Bank. USA. 2000.

- Global economic prospects and the developing countries. The World Bank. USA. 2000.
- Guía básica del exportador. BANCOMEXT. 5ª. Edición. México. 1997.
- Hacia la adhesión en la Unión. Evaluación de los progresos de los candidatos. En: *EUR-OP news*. Noticias de la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. No. 1. 2001.
- Hacia un apoyo a los esfuerzos de integración regional en los países en vías de desarrollo. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, COM (92) 219 final, Bruselas, 16 de junio.
- Informe de evolución de las relaciones UE-México, Delegación de la Unión Europea en México (1994), México, agosto de 1994.
- Informe de evolución de las relaciones UE-México, Delegación de la Unión Europea en México (1995), México, octubre de 1995.
- Informe de evolución relaciones UE-México, Delegación de la Unión Europea en México (1996a), México, febrero de 1996.
- Informe de evolución relaciones UE-México, Delegación de la Unión Europea en México (1996c), México, septiembre de 1996.
- Informe de la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y México. Parlamento Europeo (1991), Ponente: Marlene Lenz, 19 de julio.
- Informe sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México. Parlamento Europeo (1995), COM(95) 03. Comisión de Relaciones Económicas Exteriores. Ponente: Ana Miranda de Lage, 31 de octubre.
- Informe sobre la comunicación de la Comisión sobre la inclusión del respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos en los acuerdos entre la Comunidad y terceros países. Parlamento Europeo (1996a), COM(95) 0216. Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa. Ponente: Carlos Carnero, 26 de junio.

- Informe sobre la Comunicación de la Comisión Unión Europea-América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación 1996-2000, Parlamento Europeo (1996b), COM(95) 495. Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa. Ponente: Jan-Willem Bertens, 18 de diciembre.
- KIMURA, Hiroshi. International Comparative Studies of Negotiating Behavior. International Research Center for Japanese Studies. Japan. 1996.
- KLAVEREN, Alberto van (1994), Europa y América Latina durante los años noventa: las limitaciones del gradualismo, en Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, ARELA. *Anuario de las Relaciones Europeo-Latinoamericanas 1993*, IRELA, Madrid.
- KNORR, Klaus E., The Power of Nations. Edit. Basic Books Inc., Nueva York, 1975 (traducción al castellano de Antonio Bonnano.-El poder de las naciones- Edit. Belgrano, Buenos Aires, 1981).
- L'Europe des Quinze: chiffres clés. European Commission. Bélgica. 1996.
- La nueva Europa y su impacto en América Latina, IRELA (1995a), dossier nº 53, Madrid, marzo.
- La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Comisión Europea (1995a), COM (95) 03 final, Bruselas, 8 de febrero.
- La Unión Europea y México: Una nueva Relación Política y Económica. IRELA, Madrid, 1997.
- Ley Aduanera 2001 y su reglamento. Ediciones fiscales ISEF. México, Enero. 2001.
- Ley de Comercio Exterior. SECOFI. México, 1998.
- Ley General de Metrología y Normalización. SECOFI. México. 1994.
- Lineamientos de política económica para 1996. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1996), México.

- LÓPEZ Rosado, Diego G. Historia y Pensamiento Económico de México. Tomo IV. UNAM. México. 1967.
- MAKRIDAKIS, Spyros G. y colaboradores. El Mercado Único Europeo. Oportunidades y desafíos para los negocios. McGraw-Hill-INSEAD. España. 1992.
- MARÍN, Manuel (1994), América Latina en Corfú, en *El País*, 4 de julio.
- MARSHALL, Timon S., Foreign Investment in Mexico, en *Mexis on Line*, México/Los Angeles, 1996.
- MARTÍNEZ Cerezo, Antonio. La compraventa en el comercio internacional. Principios legales y prácticos. Anaya. España. 1973.
- MAUBERT Viveros, Claudio. Comercio Internacional. Aspectos operativos administrativos y financieros. Trillas. México. 1998.
- México y Europa. SRE. México. 1992.
- MIGUEL, Francisco y Juan Francisco Montalbán (1996a), Un nuevo modelo de relaciones UE-México (I), en *Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE)* n° 2517, 7-13 de octubre de 1996.
- MIGUEL, Francisco y Juan Francisco Montalbán (1996b).
- MINKKINEN, Petri y PATOMÄKI Heikki. The Politics of Economic and Monetary Union. Ulkopoliittinen instituutti-The finnish institute of international affairs. Finlandia. 1997.
- Money and finance in European integration. EFTA Secretariat. Génova. 1988.
- MONNET, Jean. Europe-Amérique, relations de partenaires nécessaires à la paix. Laussana. 1963.
- MORENO, Almudena, La cláusula democrática en la acción exterior de la Unión Europea, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación (IUDC), Madrid, 1996.
- MUJAL-LEÓN, Eusebio, Eastern Europe and Latin America, en Susan Kaufman y Françoise Simon (eds.), *Europe and Latin America in the world economy*, Lynne Rienner, Boulder (CO), 1995.

- MUÑIZ, María y José Angel Sotillo, El apoyo de la Comunidad Europea a la democracia en América Latina, en *Síntesis* n° 21, julio-diciembre, 1993.
- NAFTA and the EU-Mexico-Latin America Triangle. Final Report, IRELA (1994), Madrid, septiembre.
- OHLIN, Bertil. Comercio Interregional e internacional. Oikos-tau. España. 1971.
- OJEDA, Mario, El surgimiento de una política exterior activa, SEP, México, 1986.
- ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. Ed. Nuestro tiempo. 5ª. Edición. México. 1993.
- OSIANDER, Andreas. The states system of Europe 1640-1990. Peacemaking and the conditions of international stability. Clarendon Press. Great Britain. 1995.
- OSORIO Arcila, Cristobal. Diccionario de Comercio Internacional. Grupo Editorial Iberoamérica. México. 1995.
- PIÑÓN Antillón, Rosa María (Coordinadora). La regionalización del mundo: La Unión Europea y América Latina. FCPyS-UNAM-Delegación de la Comisión Europea en México. México. 1998.
- PIÑÓN Antillón, Rosa María (Coordinadora). México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI. FCPyS-UNAM-Delegación de la Comisión Europea en México. México. 1999.
- PIÑÓN Antillón, Rosa María (Coordinadora). Uniones monetarias e integración en Europa y las Américas. FCPyS-UNAM-Delegación de la Comisión Europea en México. México. 2000.
- Preguntas y respuestas sobre el Tratado de Ámsterdam. Programa de información para el ciudadano europeo. Comisión Europea. Bélgica. 1997.
- Presidencia de la República. Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006.
- Relaciones exteriores de México en la década de los noventa, Siglo XXI, México.

- REYES Díaz-Leal, Eduardo. Aduanas. Operación en México. Editado por Universidad en Asuntos Internacionales. México. 1994
- SALVATORE, Dominick. Economía Internacional. McGraw Hill. Cuarta Edición. Colombia. 1995.
- SAMUELSON, Paul A. y NORDHAUS, William D.. Economía. McGraw Hill. España. 1996.
- SANAHUJA, José Antonio, Renovando el Diálogo de San José. El futuro de las relaciones entre América Central y la Unión Europea, Catholic Institute for International Relations (CIIR), Londres, marzo, 1996.
- SEARA Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Privado. Porrúa. México. 1991.
- SEARA Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa. Decimotercera edición. México. 1991.
- SHAW, Linda (1996), Social clauses. Catholic Institute for International Relations, Londres.
- SIMON, Françoise y Susan Kaufman, The impact of regional integration on European-Latin American Relations, en Susan Kaufman y Françoise Simon (eds.), Europe and Latin America in the world economy, Lynne Rienner, Boulder (CO), 1995.
- SMI, Jae K., Siegel, Joel G y Simon, Abraham J. Respuestas rápidas para el programa MBA. Prentice Hall. México. 2000.
- SOTILLO, José Ángel, Comunidad Europea-América Latina: límites y posibilidades de las relaciones eurolatinoamericanas, en *Sistema*, nº 107, 1992.
- TAMAMES, Ramón. Introducción a la economía internacional. Alianza. España. 1983.
- TAMAMES, Ramón. Unión Europea. Ed. Alianza. España. 1994.
- The European Free Trade Association. EFTA Secretariat. Génova. 1987.
- TORRES Gaytán, Ricardo. Teoría del comercio internacional. Siglo XXI. México. 1996.

- Tratado de Maastricht. Unión Europea.
- Tratado de Roma. Comunidad Europea.
- Un nuevo modelo de relaciones UE-México (II), en *Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE) n° 2518, 14-20 de octubre de 1996*,
- UNCTAD. Informe del Secretario General de la UNCTAD al IX Período de Sesiones de la Conferencia. Naciones Unidas. Ginebra. Marzo de 1996.
- VILLAMAR, Alejandro (1996), El modelo mexicano y la Comunidad Europea: algunas perspectivas, en *Alternativas. Integración, democracia y desarrollo* n° 10, mayo-junio Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*. Ed. Siglo XXI. Decimoctava edición. México. 1993.

Hemerografía

- Periódico El Economista, diversos ejemplares.
- Periódico El mundo, diversos ejemplares.
- Periódico La Jornada, diversos ejemplares.
- Periódico Reforma, diversos ejemplares.
- Revista Comercio Exterior No. 43
- Revista de Instituciones Europeas, 1995 Vol. 22, n° 3.
- Revista del Congreso del Estado de Guerrero. Instituto de Estudios Parlamentarios "Eduardo Neri". No. 14.
- Revista Economía Nacional. No. 26 y No. 27.
- Revista Mexicana de Política Exterior No. 44, 46 y 49
- Revista Negocios Internacionales. Bancomext, diversos números.
- Revista Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales. F.C.P. y S.-U.N.A.M. No. 62, 67 y 71

Programas de radio (versión estenográfica)

- Programa de radio Las Relaciones Internacionales de México. Transmisión del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED) de la SRE.

Tesis

- MORALES Naranjo, Oscar. Los financiamientos al comercio exterior ante la apertura económica. Tesis. UNAM-FCPyS. México. 1997.
- TAPIA Benavides, Martha Eugenia. La Comunidad Económica Europea, camino de la unión política. Tesis. UNAM-FCPyS. México. 1998.
- CERÓN Cortés, Adrián. Las pequeñas y medianas empresas en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. Tesis. UNAM-FCPyS. México. 2001

Diplomados cursos y seminarios

- ARELLANES Jiménez Paulino Ernesto. La inversión extranjera directa de Europa en América Latina como competencia extra-bloque. Ponencia. UNAM. FCPyS. XXII Coloquio Internacional de Primavera "América Latina y la Unión Europea: Competencia y cooperación". México. 12, 13 y 14 de Mayo de 1998.
- La Nueva Relación con Europa a la luz del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y cooperación con la Unión Europea. Diplomado. UNAM. FCPyS. DEC. México. 2000.
- Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Seminario. Colegio Holandés. Coordinación General de Educación Continua. México. Julio del 2000.

Páginas electrónicas de la *World Wide Web*.

- <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mex.htm>
- <http://www.arielmexico.com/>
- <http://www.bancomext.com/>
- <http://www.coleurop.be>
- <http://www.delmex.cec.eu.int/index.html>
- <http://www.der.uva.es/iee/niza.html>
- <http://www.economia.gob.mx/>
- <http://www.economia-bruselas.gob.mx/index.htm>
- <http://www.ecu-activities.be/>
- <http://www.eulabis.com/>
- http://www.europa.eu.int/comm/mediatheque/index_en.html
- <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/fta.htm>
- http://www.europa.eu.int/index_es.htm
- <http://www.fog.es/Cesmue/index.htm>
- <http://www.inegi.gob.mx/>
- <http://www.infoeuro.org/>
- <http://www.nafinsa.com/mefta.htm>
- <http://www.presidencia.gob.mx/>
- <http://www.reingex.com/guia/direcon.htm>
- <http://www.secofi-bruselas.gob.mx/index.htm>
- <http://www.uv.es/cde/euinternet/>