



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“UN MODELO ALTERNO DE INTEGRACIÓN
ECONÓMICA: LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE
COMERCIO (EFTA) Y EL ACUERDO COMERCIAL CON
MÉXICO (1994-2001)”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A

MARÍA LUCERO RATTIA GUERRERO

DIRECTOR DE TESIS

LIC. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY



MÉXICO, D. F. MAYO DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

GRACIAS A DIOS

*que me permite llegar a este momento
a pesar de la cruz que puso sobre mis hombros.*

GRACIAS A MIS PADRES.

Por darme la vida y su apoyo.

GRACIAS A MIS TÍOS Y PRIMOS,

*En especial a **CRIS**
por su apoyo incondicional.*

**GRACIAS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
Y A LA FACULTAD DE ECONOMÍA**
por permitirme desenvolver en el campo profesional.

GRACIAS

AL LIC. JOSÉ ISAÍAS MORALES NAJAR
*por su amor a la vida,
su profesionalismo,
por ser una persona maravillosa
y un valioso amigo.*

GRACIAS

AL LIC. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ VÁZQUEZ
*por su preocupación y dedicación a sus alumnos,
por brindarme todo su apoyo
durante mi estancia en la Universidad
y durante la realización del presente trabajo.*

GRACIAS

AL DR. RICARDO CARRILLO,
*Al Profesor **Alberto Aguilar Paredes** por
brindarme el gusto de trabajar con él como
su adjunta y por ser mi amigo también.*

MUCHAS, MUCHAS GRACIAS
AL LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ
*Por su gentileza y bondad,
y por haberme enseñado el camino correcto.*

GRACIAS ESPECIALES A MI ASESOR DE TESIS,
LIC. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY
*por su accesibilidad y paciencia,
por su buen corazón.
Por haberme acompañado en esta aventura
al realizar el presente trabajo.*

**GRACIAS A MIS COMPAÑEROS
Y AMIGOS DE LA FACULTAD**
*que me apoyaron durante la carrera
y en cuestiones personales:
Toño, Alberto, Pedro, Inés.
Gracias por todos los momentos maravillosos
dentro y fuera de la facultad.*

**A MIS AMIGOS DE TODA LA VIDA,
INFINITAS GRACIAS,**
*Damaris, Aurora, Reyna, Dulce.
A todos aquellos
que de alguna manera contribuyeron a que pudiera
terminar la carrera y este documento, y que
por falta de espacio no aparecen:
amigos, familiares, profesores de la facultad, etc.*

*En especial, muchas, muchas gracias
a **EDGAR MAZAS JIMÉNEZ**
por ser mi mejor amigo todos estos años,
en los que hemos compartido grandes momentos
y por la enorme contribución
al término de esta tesis.*

ÍNDICE

Introducción	PÁGINA I
--------------	-------------

CAPÍTULO 1 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.1	MUNDIALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN	1
1.2	GLOBALIZACIÓN	4
1.2.1	Concepto	5
1.2.2	Tipos de Globalización	7
1.2.3	Empresas Transnacionales	8
1.2.4	Globalización Vs. Integración	9
1.3	LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	10
1.3.1	Concepto	11
1.3.2	Formas	13
1.3.2.1	<i>Zonas Preferenciales</i>	13
1.3.2.2	<i>Zonas de Libre Comercio</i>	13
1.3.2.3	<i>Unión Aduanera</i>	14
1.3.2.4	<i>Mercado Común</i>	15
1.3.2.5	<i>Unión Económica</i>	15
1.3.2.6	<i>Integración Económica Total</i>	15
1.4	OBJETIVO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	16
1.4.1	Ventajas	17
1.4.2	Desventajas	19
1.4.3	Antecedentes	21

CAPÍTULO 2 GÉNESIS, EVOLUCIÓN Y CRISIS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

2.1	LA RECONSTRUCCIÓN DE EUROPA DA INICIO A LAS PRIMERAS FORMAS DE INTEGRACIÓN DEL SIGLO xx	25
2.1.1	BENELUX	25
2.1.2	LA OECE	26
2.2	LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC)	28
2.2.1	Antecedentes	28
2.2.1.1	<i>Génesis de las Comunidades</i>	28
2.2.2	Fundación de la AELC por 7 países	29

2.2.3	El Convenio de Estocolmo	31
2.2.4	Los Primeros Países en Abandonar la AELC: Reino Unido y Dinamarca	33
2.2.5	Pacto Común entre la CEE Ampliada y la AELC Residual	36
2.2.6	1986: Portugal deja de ser parte de la AELC	37
2.3	EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)	39
2.3.1	Objetivos del EEE	40
2.3.2	Crisis en la AELC: Se retiran Austria, Finlandia y Suecia	44
2.3.2.1	<i>Noruega</i>	45
2.3.2.2	<i>Austria</i>	45
2.3.2.3	<i>Finlandia</i>	46
2.3.2.4	<i>Suecia</i>	47
2.4	CONVENCIÓN DE VADUZ	51

CAPITULO 3

LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO: LA INTEGRACIÓN DE CUATRO PAÍSES

3.1	CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	55
3.1.1	El Principado de Liechtenstein	55
3.1.1.1	<i>Sistema de Gobierno</i>	55
3.1.1.2	<i>Industria y Economía</i>	56
3.1.2	La República de Islandia	57
3.1.2.1	<i>Sistema de Gobierno</i>	57
3.1.2.2	<i>Industria y Economía</i>	57
3.1.2.3	<i>Población</i>	58
3.1.3	El Reino de Noruega	58
3.1.3.1	<i>Población</i>	59
3.1.3.2	<i>Sistema de Gobierno</i>	59
3.1.3.3	<i>Industria y Economía</i>	59
3.1.4	La Confederación Suiza	61
3.1.4.1	<i>Sistema de Gobierno</i>	62
3.1.4.2	<i>Cantones</i>	62
3.1.4.3	<i>Población</i>	62
3.1.4.4	<i>Industria y Economía</i>	62
3.2	COMERCIO DE LA AELC	64
3.2.1	Comercio Intra Zonal	64
3.2.2	Comercio Extra Zonal	64

CAPITULO 4
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE
COMERCIO (TLCMEFTA)

4.1	ANTECEDENTES	67
	<i>COMERCIO</i>	
4.2	LAS NEGOCIACIONES	71
4.3	RESULTADOS	73
4.4	PRINCIPALES PRODUCTOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y AELC DESPUÉS DEL TLC	81
	<i>INVERSIÓN</i>	
4.5	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO PROVENIENTE DE LA AELC	90
4.5.1	Distribución Sectorial	93
4.5.2	Distribución por Rama de Actividad	96
4.5.3	Distribución por Entidad Federativa	101
4.5.4	Destino Geográfico	102
4.6	PERSPECTIVAS DE COMERCIO MÉXICO-AELC	103
4.7	FUTURO DE LA AELC	104
	CONCLUSIONES	105
	APÉNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y MAPAS	108
	INFORMACIÓN BIBLIOHEMEROGRÁFICA	109

INTRODUCCIÓN

La teoría que estudia un sinnúmero de fenómenos económicos dentro de la economía internacional y del comercio exterior ha evolucionado constantemente de forma que, los elementos se rigen por los avances obtenidos de la internacionalización de la economía y éstos se materializan, es decir, somos fieles testigos y cada vez nos convencemos más de los grandes avances en materia de liberalización comercial.

Las relaciones comerciales entre personas cada día se facilitan más a través de los acuerdos comerciales. Es así que ante la necesidad de buscar satisfactores las puertas que permiten fluir estos satisfactores van desapareciendo.

Sin embargo, en la actualidad a pesar de los avances en liberalización de flujos comerciales aún existen trabas al comercio, mismas que impiden, en casos muy drásticos, el desarrollo económico de algunas naciones.

La importancia que recibe el desaparecer las barreras al comercio es lo que nos ha llevado a desarrollar una investigación al respecto. En primer lugar, la liberalización de los flujos comerciales obedece a distintas facetas en el tiempo y en el mundo económico. Hoy en día, esta preocupación lleva a los especialistas a fijar su atención en fenómenos económicos como lo es la *globalización* o la *integración económica*.

Para liberar los flujos de mercancías, servicios, capitales e inversiones es necesario encontrar nuevas formas de eliminar aranceles y explorar nuevos mercados en el exterior. En este sentido, la globalización y la integración económica ofrecen un comercio libre de manera que, la eliminación inmediata o paulatina de discriminaciones económicas entre los países puede y debe darse. El primer capítulo del presente documento trata estas cuestiones.

Mientras que la globalización se refiere al libre flujo de bienes y servicios pero sobre todo del capital, en este fenómeno económico no se visualizan barreras para tal objetivo. En la integración económica, de igual manera, se procura la liberalización de mercancías. La integración es sinónimo de formación de bloques entre países para concederse ventajas entre sí sin ser extensibles a países que no pertenecen al bloque. Esto significaría en algún momento que se "cercan" los mercados externos.

Lo que es un hecho es que con adoptar una postura o ambas surge, en primera instancia, nuestro interés por reconocer si es realmente necesario pertenecer a un bloque económico para obtener beneficios potenciales.

No obstante, ante la formación de bloques en el mundo, con base en lo anterior, se puede reafirmar la importancia de dos bloques económicos que dominan

gran parte de las transacciones comerciales: la Unión Europea y el TLCAN, este aunque es un mercado menor que la UE absorbe gran parte de las transacciones comerciales mundiales. Pero existen otros bloques de menor importancia y es necesario conocerlos. De aquí nuestro interés por desarrollar una investigación profunda sobre una zona comercial europea que surge en la segunda mitad del siglo XX: la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés que significan *European Free Trade Association*).

Los objetivos planteados al iniciar la investigación fueron: establecer las condiciones económicas, políticas y sociales que dieron origen a la AELC, así como su importancia económica en el ámbito de la integración. Luego, explicar por qué algunos de sus miembros abandonan la agrupación para ser parte de la Unión Europea (esto es el capítulo 2 del documento).

Esta zona de libre comercio con frecuencia se confunde con la Unión Europea cuando en realidad son mercados muy distintos. A través de la historia de la AELC descubriremos que existen fuertes lazos comerciales con la Unión Europea, de ahí la confusión. Entre los dos mercados se forma lo que se conoce como el Espacio Económico Europeo, el cual constituye un mercado de aproximadamente 380 millones de consumidores. El 18% de importaciones y el 20% de exportaciones mundiales son absorbidas por éste.

Finalmente, ante su último desmembramiento de la AELC en 1995 ésta queda constituida por cuatro países: *Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein*. En esta nueva etapa de la AELC sobresale un acuerdo comercial muy importante con México. Se estudiará el Tratado desde la perspectiva comercio e inversión y, por supuesto, la importancia económica que esto trajo consigo para nuestro país (capítulo 3 y 4).

¿Es realmente necesario en este mundo globalizado e integrado pertenecer a un bloque económico para obtener beneficios potenciales? ¿La Asociación Europea de Libre Comercio se creó para ser el antagonista de la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea)? ¿El Tratado de Libre Comercio entre México y la AELC puede traerle a México ventajas económicas frente a estos cuatro países con economías altamente desarrolladas?

Ante estas preguntas que se realizaron anteriormente a la investigación invitamos a nuestros queridos lectores a introducirse en ella. Las respuestas a nuestros planteamientos se encuentran ahí.

CAPITULO 1

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La economía internacional ha dado un giro importante. Ésta se ha enriquecido con nuevos conceptos que nos llevan a la comprensión de la apertura mundial donde la inexistencia de las fronteras nacionales entre países permite el libre intercambio de mercancías.

Esta liberalización a las corrientes de bienes, servicios, capitales y, aunque en menor proporción el trabajo, ha sido el resultado de largos procesos de internacionalización de la economía que, a lo largo de la historia, responden a una causa: la necesidad de un patrón regulador de la riqueza en donde se encuentren inmersas diversas ventajas económicas. La internacionalización obedece a ciertas facetas en el patrón de acumulación del capital que ofrecieran condiciones para incrementar la riqueza a escalas mundiales.

Sin embargo, en la actualidad, el objetivo que se persigue ofrece dos vías alternas para cumplirse. Por un lado, la mundialización e internacionalización va a permitir que el capital se multiplique libremente en todos los rincones del planeta, o mejor dicho, a escalas mundiales. Este capital puede crecer por medios propios, es decir, que se multiplique como tal, o bien, que pueda dirigirse a la producción de bienes y servicios (y de esta manera también se multiplica). Para tal fin es necesario el apoyo de las innovaciones tecnológicas. No obstante, tanto la mundialización como la internacionalización siguen siendo un par de facetas que desembocan en lo que ahora conocemos como *Globalización*.

Por el otro, en la integración económica los países del mundo deciden unir sus economías para ofrecerse ventajas económicas entre sí pero que de alguna manera esto puede o no cerrar los mercados y limitar la libre movilización de los intercambios.

Es así que, la globalización y la integración económica comparten el escenario mundial y ambos son consecuencia de procesos para el desarrollo de las relaciones comerciales que se vienen dando desde la mundialización y la internacionalización de la economía.

1.1 MUNDIALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

El modo de producción capitalista es responsable del surgimiento de un nuevo sistema que acercaron a los Estados de Europa con los del resto del mundo. Este modo de producción capitalista es internacional.

La internacionalización es entendida como la externacionalización de las relaciones económicas más allá de las fronteras de un Estado. La producción comenzaría a internacionalizarse porque la exportación de capitales, los recursos existentes e incluso la fuerza de trabajo de unos países se pondrían en función del desarrollo de la actividad económica en otros. Se establecería una división internacional del trabajo con la que los países desarrollados irían especializándose en la producción y exportación de bienes manufacturados.

La internacionalización exige la libre movilización de capitales y otras fuentes de crecimiento entre las naciones. Este proceso es considerado el inicio a la globalización de la economía. La mundialización y la internacionalización coinciden en una cosa: el modo de producción actual es un sistema donde cada una de sus partes tienen interdependencia entre sí. Luego, esto caminaría gradualmente hacia una nueva etapa donde el concepto de producción deja de ser nacional para convertirse en global.

Todo agente económico desempeña un rol en la esfera económica, aún a pesar de que, por ejemplo, las empresas conservan cierta independencia; el capital se moviliza entre cada una de ellas.

De la misma manera, el fenómeno se acompaña con otras características, los avances científicos y tecnológicos han sido ventaja para "movilizar" la actividad económica, de manera que hacer negocios en el mundo es tan sencillo como mover un dedo y apretar un botón.

En la actualidad las más beneficiadas con la ventaja de los avances son las empresas transnacionales; ellas dominan los mercados, realizan transacciones de manera sencilla, aumentan su rentabilidad reduciendo sus costos y lo mejor de todo: siguen en la búsqueda de nuevos mercados consiguiéndolos.

De esta manera, la internacionalización entendida como el comercio y las relaciones dirigidas hacia el exterior es un proceso forzoso que a la vez ha traído excelentes resultados a las economías mundiales. Uno de estos factores beneficiados es el capital, el cual lo vemos como elemento vital para mantener vivo el sistema económico, elemento único generador de riqueza.

Este nuevo sistema arroja la concentración e internacionalización del capital, lo que es mejor conocido como capitalismo global, y gira para diferentes direcciones. Por un lado, tenemos al capital privado que se verá comprometido a la producción de bienes y servicios -capital concentrado¹-, y por el otro, el capital que adopta la forma de dinero y de esa manera se multiplica -capital centralizado²-. Esto es una fusión

¹ Dentro de la teoría pura sobre el capital vemos que el capital concentrado es sinónimo de acumulación. Este se considera como un proceso por medio del cual el capital industrial crece por sus propios medios, al mismo tiempo que resulta ser un capital social y es parte de la plusvalía que se capitaliza.

² El capital centralizado en la misma teoría resulta ser el conjunto y la distribución de capitales individuales que crece sobre medios externos.

entre el capital individual y el capital bancario, en un ámbito mundial ambos forman el capital financiero global.

En este nuevo proceso de acumulación de capital, dada la internacionalización se propician las nuevas formas de expansión materializadas en liberación, desregulación y privatización. La nueva forma de acumulamiento de capital es lo que Francois Chesnais llama mundialización del capital³. *La mundialización es el mercado creado por el sistema actual de producción en donde existen múltiples medios para llevar a cabo la valorización del capital*⁴. Así, los procesos que llevan a cabo la internacionalización del capital, en primera instancia, y luego, la economía en su conjunto obligan a los agentes económicos a entrar al juego que ahora domina.

El nuevo orden económico internacional surge simultáneamente con este proceso de internacionalización del capital. Durante las crisis de los años ochenta la expansión del capital global financiero acercó mucho más a los países en vías de desarrollo, a las principales potencias, por medio de los créditos internacionales. La adquisición del capital se hizo más sencilla a través de los Bancos Internacionales y las Empresas Multinacionales. El objetivo de aquellos era conseguir mejores utilidades. Así, la crisis hizo más fuerte al capital global financiero, las multinacionales lograron expandirse al expandir su producción y distribución. De esta manera las relaciones entre ellas son mucho más estrechas. En esta nueva etapa, las corporaciones y las empresas multinacionales son la base de la estructura económica internacional cuyo objetivo es maximizar utilidades y minimizar costos.

Hemos pues, de tomar en cuenta que las corporaciones y las multinacionales son flexibles y por su poder y su movilidad han adquirido fuerza para mejorar sus relaciones entre sí convirtiéndose en una gran red mundial apoyándose en las comunicaciones y tecnología que moviliza su propio capital en forma electrónica.

Así es como los avances y el desarrollo en tecnología han hecho y harán crecer aún más el capital rebasando los límites de las fronteras nacionales. Su objetivo es encontrar puntos donde se fomente la producción, donde pueda multiplicarse cada vez más.

En síntesis, podemos afirmar que el propio sistema donde estamos inmersos se alimenta y se destruye por sí mismo; este nuevo capitalismo come capitalismo, en él se suscitan las crisis y en él mismo se resuelven. Lo importante en este caso es consentir al capital quien ha sido el protagonista de los múltiples fenómenos económicos de nuestra actualidad. Gracias a él los fenómenos mundiales cobran cada momento más y más poder. Es por ello que es obligado pasar al siguiente concepto, la globalización, fenómeno que nace del florecimiento de este nuevo capitalismo global.

³ CFR. CHESNAIS, Francois. "La Globalización y el Estado del Capitalismo a Finales de Siglo". En: *Investigación Económica* núm. 215 Enero-Marzo 1996. Pp. 233-234.

⁴ Concepción tomada de MONTELLANO García, Angélica. "Globalización y Cultura". En: *Revista Escuela Bancaria y Comercial EBC*. Instituto de Enseñanza Abierta. Noviembre de 2001, pág. 3.

1.2 GLOBALIZACIÓN

ANTECEDENTES

Es indiscutible que en la historia económica las grandes crisis han arrojado fenómenos económicos importantes, la globalización no es la excepción aunque como tal sea un fenómeno recientemente conocido.

La globalización nace alimentándose del nuevo patrón de acumulación de capital del que hablábamos anteriormente, de los conceptos de mundialización e internacionalización. Sin embargo, al igual que la integración económica es un fenómeno antiguo.

En realidad no es preciso saber cual de los dos fenómenos económicos que destacan en nuestra actualidad haya surgido primero, pero ambos datan desde la perspectiva clásica del Estado- Nación. La globalización como tal es un fenómeno reciente que se convierte en objeto de estudio a finales del siglo XX, sin embargo, sus raíces están bien cimentadas desde finales del siglo XVI y su impacto se dio en la época de florecimiento del capitalismo en el siglo XVIII.

Es así que en la segunda mitad del siglo XX, a mediados de los años ochenta el proceso de globalización se acelera considerablemente en la economía mundial, consecuencia de que el comercio, las relaciones monetarias y las inversiones extranjeras avanzaron rápidamente una vez que las economías de posguerra se enderezaron. Se auguraba una nueva forma de integración de las naciones, una economía global de mercado daría un giro al sistema debilitando las fronteras nacionales, política y económicamente.

No obstante, este extraordinario crecimiento sólo anunciaba el inicio de una severa crisis que se presentaría a finales de esa década. La economía en sí presentaba graves tasas negativas de crecimiento, inflación y desempleo masivo. Todo giraba alrededor de la economía norteamericana quien atravesaba por una guerra y estaban endeudados.

La crisis se regó por todo el mundo, esto trajo como consecuencia la urgente necesidad de adoptar un nuevo patrón de acumulación de capital, en él se vio la salida a los más severos problemas económicos. Se necesitaba acumular riqueza, como en la antigüedad para poner a andar el sistema que estaba a punto de desquebrajarse. Asimismo, el incremento de la riqueza tendría que obedecer al incremento de los mercados, tanto interno como externo. Esto pareciera no ser nada nuevo. Lo que en este caso destacaba, para incrementar las riquezas, era poner énfasis tanto en el capital como en la inversión.

1.2.1 CONCEPTO

El concepto de globalización implica muchas cosas. Es un proceso para eliminar fronteras a factores que determinan la producción acelerada. La globalización centra la atención en la eliminación de las barreras al capital y a las mercancías. La globalización es un proceso dinámico que lleva al globalismo a través de la apertura comercial y su principal virtud es integrar a las economías a nivel mundial para corregir algunas deficiencias o inequidades que emanen del sistema económico vigente.

La globalización adopta un nuevo patrón de acumulación del que destacan tres fases o formas de capital: financiamiento, producción y ventas, su característica más sobresaliente es el fácil acceso al capital, su movilidad es la que a todos ha sorprendido.

La globalización es un nuevo patrón de crecimiento que ofrece las condiciones de valor y riqueza que se producen y se distribuyen a escala mundial bajo un cierto número de sistemas modernos.

Globalización “es la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variable de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de tecnología”⁵

Así, obligadas las economías a entrar al proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países, en la globalización, destacan las siguientes características:

- El comercio internacional creció muy por encima de la producción mundial.
- La importancia que han adquirido las empresas transnacionales en la producción y el comercio mundial es evidente.
- El surgimiento de una nueva división internacional del trabajo.
- Reforzamiento y unificación de los mercados financieros.
- El requerimiento cada vez mayor de mano de obra calificada que obedece al auge del capitalismo global.
- Los intentos de coordinación de las políticas económicas de las grandes potencias.

⁵ El Fondo Monetario Internacional ha dado esta definición que fue tomada de MONTELLANO, OP. CIT. Pág. 8

- Los capitales de las empresas mayores deciden relacionarse con los capitales de las empresas menores dando como resultado una inversión cruzada o "híbrida". Así nacen las fusiones con diversidad de elementos.
- Derivado del punto anterior, los flujos de intercambios intra firma se hace diversos obteniendo mejores posibilidades de adquisición.
- La inversión internacional adquiere una importancia vital dominando todos los ámbitos, incluso por encima de los intercambios de bienes y servicios.
- La inversión internacional está respaldada y apoyada por instituciones financieras que facilitan las relaciones intra firmas.
- Los avances tecnológicos y científicos son las armas más importantes para obtener mejores resultados y tener acceso a nuevos conocimientos y tecnologías clave.
- La comunicación de empresas multinacionales se da en forma de red.

Ahora es el mercado mundial quien rige las reglas del juego; por un lado, las empresas transnacionales adquieren liderazgos y pulen sus estrategias, y por el otro, los estados nacionales forman bloques regionales para competir eficazmente. Las estrategias completamente mejoradas de las empresas dominantes persiguen el objetivo de incrementar la competitividad en base a una serie de cambios que empiezan en la organización de su producción, en la especialización del producto, capacitación y entrenamiento del personal pero sobre todo de adoptar las nuevas tecnologías, de tener acceso a ellas. La nueva tecnología posee una importancia única: estar a la vanguardia para conocerla y tener acceso a los centros de investigación. Por esta razón las empresas adquieren ese liderazgo que las caracteriza.

Por lo tanto, los factores que alimentan constantemente a la globalización es, en primera instancia, el capital global dirigido a las innovaciones tecnológicas, la producción y distribución de bienes y servicios a nivel internacional, la adquisición de materia prima y mano de obra barata. En este sentido resulta ser una gran ventaja contar con un alto nivel de habilidades y destrezas, de conocimientos sistemáticos aplicados a la transformación de los recursos como parte del desarrollo y uso de la tecnología. Todo esto va a dotar a la empresa de nuevas ventajas comparativas que llevarán a la elevación de la competitividad y a la adquisición de nuevos mercados.

La globalización dentro del ámbito mundial va a abrir fronteras a la producción, distribución, comercialización y adquisición de los productos mejorando las relaciones entre las empresas diferentes. Ahora la economía mundial no es el conjunto de naciones sino una sola economía en forma de red intersectada en el ámbito industrial, financiero y tecnológico.

Por eso la globalización debe tener un límite ya que los costos sociales que se pagan son muy altos, no se trata de que los beneficios sean mayores a costa de enormes sacrificios, ni de que la población sea la afectada.

VENTAJAS

Las ventajas más importantes que ofrece la globalización son: a) se internacionalizan tanto la producción como el mercado, esto da un impulso a la interdependencia de las economías nacionales. La interdependencia vincula, a la vez, algunas actividades en esferas como el comercio, la inversión, acrecienta el desarrollo tecnológico y profundiza el comercio intra-firma; b) la especialización ofrece productos altamente competitivos; c) la globalización amplía los espacios donde los bienes y servicios fluyen con precios y calidad de competencia y donde el consumidor final tendrá la libertad de elegir el que mejor satisfaga sus necesidades; d) los movimientos de capitales se desplazan a su antojo entre las grandes corporaciones que convencen a las naciones a eliminar paulatinamente las barreras.

DESVENTAJAS

Finalmente, la globalización es responsable de abrir brechas cada vez más grandes entre la sociedad, se profundiza el desarrollo desigual y la distribución inequitativa del ingreso.

Una gran desventaja que afecta a todo el sistema político nacional de un país es la pérdida de autonomía alterando políticas de desarrollo, aumenta el riesgo de inestabilidad y perturbaciones a causa de la apertura financiera y el riesgo de marginación. En otras palabras, el dominio de las Empresas Transnacionales es indiscutible y los recursos los manejan como maneja los beneficios. Las altas concentraciones del ingreso en estas empresas impide el desarrollo social, sobre todo en países en vías de desarrollo.

1.2.2 TIPOS DE GLOBALIZACIÓN

La globalización no es un fenómeno netamente económico. Ésta se ha convertido en tema de interés para otros especialistas, de ahí que se hayan determinado algunos tipos de globalización: económica-financiera, comercial, tecnológica, cultural, social y política. Por razones de nuestro tema los tres primeros tipos de globalización son los que nos atraen.

La globalización económica-financiera se refiere a la internacionalización de la economía, a la articulación que se ha dado entre las economías nacionales para formar un solo mercado y en él se realizan transacciones de tipo financiero, comercial, bursátil, etc.

La globalización financiera indica las posibilidades de generar incrementos en el capital líquido para eliminar características diferenciales de las tasas de interés, de

los tipos de cambio y variaciones en operaciones bursátiles. En el mercado financiero la inversión se moviliza de un lugar a otro a través de la tecnología, por lo que da lo mismo hacer la transacción desde Japón que desde Argentina, reduciendo distancias y dinamizando las operaciones cada vez más.

En el sentido *comercial* la globalización se materializa en la conformación de bloques económicos para liberar el flujo de mercancías, capitales, factores de la producción y tecnología entre países con un grado de desarrollo similar, así como la eliminación de barreras arancelarias y administrativas al comercio externo con el objeto de colocar producción alrededor del mundo.

La *globalización tecnológica* es primordial en la internacionalización de la economía. Hoy si no contamos con lo último en tecnología no avanzamos. La sociedad ya se rige por la innovación y la modernidad.

En ese orden de ideas, la globalización significa el florecimiento mundial de las empresas transnacionales, las cuales con estrategias muy propias manejan el capital a su conveniencia obteniendo materia prima y mano de obra calificada, alcance y utilización de la tecnología más avanzada, rentabilidad y nuevos mercados.

La comunicación entre una transnacional y otra es lo que se denomina *firmared*. No es mas que manteniendo relaciones entre sí mismas que las empresas cumplen con sus objetivos.

Las empresas transnacionales son protagonistas en esta etapa del florecimiento del nuevo capitalismo globalizado. Su liderazgo lo han adquirido por el acceso a las innovaciones tecnológicas, mismas que traen consigo ventajas comparativas para sus filiales. Veamos sus características.

1.2.3 EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las empresas transnacionales tienen auge en la segunda mitad del siglo XX, es decir, después de la Segunda Guerra Mundial, etapa del florecimiento de los grandes Monopolios. Este tipo de empresa se caracteriza por realizar operaciones en diferentes países, traspasa fronteras libremente y posee plantas y oficinas en dos o más países.

Las Empresas Transnacionales (ETN) están muy inmersas en el proceso de internacionalización. Su objetivo principal es expandirse cada vez más alrededor del mundo en busca de nuevas fuentes de inversión, de mano de obra barata, tener acceso a los recursos naturales y nuevos mercados más amplios. Las ETN cuentan, asimismo, con múltiples franquicias en los mercados de todo el mundo, con esto pueden adquirir ventajas fiscales, repartiendo sus beneficios entre filiales. La firma mayor de estas compañías tiene un liderazgo que proporciona la ventaja de fijar sus propios precios en la producción y transferirlos a las demás compañías. Otra ventaja

más es la de adquirir materia prima y servicios exclusivos sin tener que depender de un proveedor o de otro.

Ejemplos de ETN son la General Motors, Nestlé, Sony, IBM, etc., y en la actualidad tienen importancia mayor incluso de algunos países en desarrollo puesto que éstos, en muchas ocasiones, dependen económicamente de las ETN. La implantación de éstas para países en desarrollo significa la apertura de nuevas fuentes de trabajo y la oportunidad de generar ingresos para la economía nacional.

Lo que es un hecho es que *“a las ETN les resultan más importantes los mercados externos que los propios mercados nacionales por muy desarrollados que éstos sean”*⁶. Las ETN son también las causantes de la concentración de los ingresos y crecen a expensas de los recursos destinados para políticas sociales que muchas veces el gobierno recorta para *“apostar al ganador”*.

1.2.4 GLOBALIZACIÓN VS. INTEGRACIÓN

Entre la globalización y la integración económica existe una estrecha relación, hasta pueden llegar a confundirse. Es cierto que tienen algunas características en común pero no son del todo semejantes.

Tanto en la globalización como en la integración económica se trata de eliminar las barreras al libre flujo de bienes, servicios y factores productivos (trabajo y capital) para que éstos puedan crecer y desenvolverse a escalas mundiales, pero en la globalización el capital es prioritario y se promueve la libre movilidad para hacerse llegar a los espacios más recónditos.

En la globalización y en la integración económica los agentes económicos tienen interdependencia entre sí para eliminar características diferenciales que emanen de las relaciones comerciales existentes entre sí, pero en la integración se debe mantener cierta autonomía.

En la globalización los protagonistas son las empresas transnacionales que con estrategias propias dominan la actividad económica; en la integración los Estados Nacionales forman bloques comerciales para competir eficazmente, pero en ocasiones existe una instancia supranacional que toma las decisiones.

La diferencia más clara e importante entre ambos conceptos es que la globalización abarca la expansión y liberalización del comercio internacional, la creciente interdependencia de las economías nacionales y las sorprendentes velocidades de circulación de capital, los avances tecnológicos, etc. Este proceso (de expansión y liberalización) tiende a disminuir las fronteras entre los países.

⁶ BARÓ Herrera, Silvio. “De la Internacionalización a la Globalización”. En: Revista Economía y Desarrollo. Núm. 2 Vol. 120 Facultad de la Habana, Cuba 1996. Pág. 97.

La integración supone la formación de bloques económicos y se logra sí y sólo si los países que los integran se ofrecen ventajas y concesiones que no sean extensibles a países ajenos al bloque. La integración cuenta con ciertos niveles o formas (zonas preferenciales, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas, mercados comunes o integraciones económicas totales). La integración de las economías puede, en ocasiones presentarse como un fenómeno contrario a la globalización (por la conformación de bloques) pero ambas promueven el comercio a nivel internacional.

1.3 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los países de los cinco continentes han encontrado la forma de establecer vínculos de distinta índole para estrechar las relaciones entre sí. Tales vínculos han acercado a las economías mundiales para encontrar en el "exterior" ventajas económicas con las que antes no contaban.

Sin embargo, la idea parte de una hipótesis errónea si pensamos que son los propios países los que deciden relacionarse. En realidad, son las personas las que establecen acuerdos comerciales y éstos se hacen extensibles a los Gobiernos, a los Estados y a las Naciones.

Las relaciones comerciales entre personas son muy antiguas y han adquirido, a través de los años, importancia relevante en aspectos de tipo económico. Las relaciones comerciales son la forma de acercamiento entre las personas de un determinado país con personas de un país del exterior para alcanzar un objetivo en común: encontrar satisfactores a sus propias necesidades. De esta manera, los gobiernos adoptan el patrón de comercio que siguen las personas.

Empero, para ejercer el comercio de manera ventajosa y satisfactoria es necesario establecer márgenes de seguridad en los mercados, contar con espacios más amplios para la actividad económica y, sobre todo, que los flujos de bienes y servicios se hagan libremente.

No obstante, con los avances que se han conseguido a lo largo de la historia para liberalizar los flujos comerciales, aún no se puede hablar de un comercio completamente liberalizado. Aún "las mercancías, los servicios y los factores deben cubrir ciertos requisitos para pasar de un país a otro"⁷.

En este sentido, para liberalizar cada vez más los flujos comerciales es rigurosa la eliminación de restricciones, desde la más simple hasta la más compleja.

⁷ GAZOL, Antonio. Bloques Económicos. Publicación de la Facultad de Economía UNAM. Septiembre de 2002. Pág. 29.

Por lo tanto, cuando dos o más países han decidido establecer acuerdos o convenios para la reducción, con tendencias a la eliminación de estas restricciones estamos ante la formación de un bloque económico.

Característica fundamental de este proceso es que los países se conceden un tratamiento distinto y más favorable al que se aplica a terceros países.

Así, por los efectos que provoca la formación de bloques económicos en la economía nacional de un país, y en la economía internacional en su conjunto, el estudio de este proceso se ha convertido en parte de la teoría del comercio internacional y se le conoce como *Integración Económica*.

1.3.1 CONCEPTO

Existe gran complejidad para definir a la integración económica de manera precisa. La definición estará en función de la interpretación que cada autor le asigne al fenómeno económico.

Como su nombre lo indica, integración es sinónimo de unión. Pero más allá de la simple unión, en la cuestión económica hay otras cosas. En la *integración económica* no sólo va inmersa la unión, es más bien ceder terreno para mantener o crear si no hay, armonía internacional. La integración implica una cesión, una entrega de soberanía a cambio de lograr un desarrollo económico más acelerado y mejores condiciones de vida, es decir, el fin es que se obtengan mayores beneficios a cambio de los sacrificios.

Si nos dirigimos a la definición llana y simple de un diccionario nos dirá:

“Es un fenómeno evolutivo por el que dos o más economías, a través de una serie de fases consiguen la completa unión económica”⁸

La *integración económica* es una decisión que toman los países del mundo para lograr un comercio sin trabas. Persiguen objetivos mutuos, por un lado, sin perder su identidad, y por el otro, el sacrificio de la misma sin alejarse tanto de sus intereses. La integración económica trae la idea de abolir, por un lado, determinadas barreras que se oponen al libre flujo de los intercambios económicos entre agentes, y por el otro, la promoción de los mismos por interés y mutuo acuerdo de las partes.

Algunos autores coinciden en los elementos que describen la integración económica.

Por ejemplo: Gunnard Myrdal concibe la integración como un proceso por medio del cual se da el rompimiento total de todas las barreras, tanto económicas,

⁸ Diccionario Enciclopédico Profesional de Finanzas y Banca. ED. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias. 1992.

políticas y sociales que existen entre los países y mientras eso no suceda no se puede hablar de integración⁹.

Bela Balassa por su parte, coincide con Myrdal en que la integración económica es un proceso para abolir las discriminaciones entre los países integrados¹⁰.

Balassa acentúa, además, que la integración como proceso está enriquecida por medidas para abolir las discriminaciones entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones.

Mientras en un principio se trataba de disminuir las trabas al comercio, mejor conocida como “cooperación”, en la integración económica se trata de ELIMINAR las restricciones, de modo que con esta acción puedan corregirse más aceleradamente los desequilibrios existentes entre los países.

A pesar de existir aspectos generales no hay un acuerdo sobre la definición. En base a las opiniones de los autores que definen a la integración económica podemos coincidir en que:

Integración Económica es entendida como un proceso por medio del cual dos o más países deciden unirse con el objetivo de eliminar paulatinamente o no elementos discriminatorios existentes entre ellos, esto va a permitir el libre flujo de bienes, servicios y capital.

En teoría la integración económica, según los expertos en cuestiones económicas, es un fenómeno progresivo que influye en el aumento y mejoramiento del desarrollo económico y social.

En la integración económica participan los Estados Nacionales, los grupos económicos financieros, las empresas, es decir, los agentes económicos. Sin embargo, las principales decisiones son tomadas por los gobiernos de cada nación.

Cada uno de los agentes económicos contribuye desigualmente en la integración.

La integración cuenta con algunas formas, las cuales caracterizan a los bloques económicos existentes en el mundo, aunque hay formas muy antiguas también son consideradas porque de alguna manera si ya no figuran en la esfera económica sus elementos han servido de base para otras formas.

⁹ Myrdal, Gunnard. Solidaridad y/o Desintegración. Ed. F. C. E. México 1956. Pág. 22

¹⁰ Balassa, Bela. Teoría de la integración. ED. UTHEA México 1965.

1.3.2. FORMAS

Algunos autores difieren opiniones en cuanto a las formas de integración, sin embargo, han llegado a coincidir que las cuatro formas principales son las siguientes: las zonas preferenciales, las zonas de libre comercio, la unión aduanera y la unión económica. Hay otras dos formas muy importantes, el mercado común y la integración económica total, éstas últimas dos son derivaciones de las cuatro principales. Así, hemos de considerar que la máxima expresión de integración sobre el planeta, la Unión Europea, ya es una integración económica total por contar con todas sus características.

Es necesario aclarar, en estricto rigor, que las formas de integración son flexibles y no necesariamente se presentan en fases ascendentes hacia el proceso de unificación.

1.3.2.1 ZONAS PREFERENCIALES

Esta forma de integración Sidney Dell la considera la primera etapa hacia la integración total. Entre los países pertenecientes a una zona preferencial destaca la familiaridad entre ellos, concediéndose entre sí grandes ventajas aduaneras (trato arancelario más favorable para ellos), sin hacerlas extensibles a terceros países, es decir, no se eliminan los aranceles sobre su comercio entre los miembros, sólo que éstos serán menores a las tarifas aplicadas a terceros países. Es lo que se llama "margen de preferencia".

Ejemplos claros de zonas preferenciales son: El Commonwealth Británico creado en 1932 compuesto por territorios bajo el dominio de Reino Unido como lo eran Canadá, Australia, Nueva Zelanda, la India, y otros. Esto termina con el ingreso del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1973. Otros ejemplos son la Unión Francesa y sus territorios, Benelux y sus posesiones, la Asociación Latinoamericana de Integración Económica, etc.

1.3.2.2 ZONAS DE LIBRE COMERCIO

De acuerdo con nuestro tema principal en este documento se inclinará más la atención a describir las zonas de libre comercio, esto es porque la Asociación Europea de Libre Comercio es considerada como una de las pocas zonas de libre comercio que existen en la actualidad.

Es una zona formada por dos o más países que eliminan paulatinamente entre sí obstáculos de todo tipo (barreras arancelarias y no arancelarias) y a su vez mantienen un arancel común frente a terceros países, así como su peculiar régimen de comercio.

Sin embargo, no se descarta la posibilidad de que los países externos a la zona introduzcan sus productos vía el país que posea el arancel más bajo. Una vez que dicho producto esté en la zona podrá pasar al país cuyo arancel sea el más elevado sin pagar arancel común.

Como esto es muy común en el libre flujo de mercancías, dentro de una zona de libre comercio se decidió nominar lo que se conoce como reglas de origen donde se destaca el reconocimiento de un bien originario de la zona.

Un bien originario de la zona es considerado por a) tener el 100% de elaboración dentro de la zona, b) aunque tenga materia prima de otra zona o país no exceda el 50% del precio de la exportación, y c) que haya sufrido manipulación dentro del área. En breve podemos decir que un bien se considera originario de la región si está total o parcialmente elaborado dentro de la zona.

Ramón Tamames¹¹ afirma que las zonas de libre comercio son zonas poco estables y de carácter transitorio, que por lo general tienden a ser absorbidas por otros bloques económicos o desaparecen. Más bien estas zonas, mientras tienen vida, son posibles entre países con un mismo grado de desarrollo, con simetrías y estructuras homogéneas.

Los ejemplos más visibles de zonas de libre comercio puras¹² son la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), la zona de Australia-Nueva Zelanda y lo que anteriormente fue el acuerdo comercial entre Canadá y Estados Unidos (antes de la incursión de México para formar el TLCAN).

1.3.2.3 UNION ADUANERA

Dentro de una unión aduanera, se da la supresión inmediata y gradual de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los miembros.

Deciden implantar aranceles comunes a las importaciones de terceros países denominados Tarifa Exterior Común (TEC), como principal característica. Una TEC es un mecanismo por medio del cual los países miembros pueden modificar en comunidad las relaciones de precios y costos de mercado que determinan los márgenes de protección del que gozará la producción nacional.

Para determinar los márgenes de protección destacan dos categorías: la primera es la preferencia de ciertas producciones, por razones de prestigio o moda, o

¹¹ TAMAMES, Ramón. *Introducción a la Economía Internacional*, Ed. CONACULTA, México 1981 pág. 101

¹² Llamamos zonas de libre comercio puras a aquellas zonas que cuentan con todas las características anteriormente mencionadas. De esta manera, por ejemplo, la AELC sigue siendo una zona de libre comercio pura pues no tiene la intención de ascender a una nueva categoría (es decir, no pretende ser una unión aduanera o un mercado común). En cambio, la zona de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá pasó a una nueva etapa con la participación de México para formar el TLCAN, y así se convirtieron, a partir de 1994, en una unión aduanera.

por “seguridad nacional”; la segunda refiere a la naturaleza del producto, su forma de producción y su repercusión sobre el resto de la economía.

El objetivo que se persigue con la implantación de la TEC es el de mantener un mayor grado de coordinación y cooperación. Así, cuando se diseña una TEC es necesario fijar niveles que reflejen los objetivos comunes de todos los países miembros, es decir, que concuerden con sus estrategias de desarrollo. La fijación de una TEC ofrece la ventaja de racionalizar la política arancelaria de los miembros, esto, además, brindará la oportunidad de hacer los gobiernos de cada país más fuertes y solidarios para afrontar crisis de balanza de pagos.

1.3.2.4 MERCADO COMÚN

Un mercado común asimismo tiene todas las características de una unión aduanera, pero en el mercado común se le da prioridad a la libre circulación de factores productivos, esto es, no existen obstáculos artificiales para la libre movilización del trabajo y el capital.

En el mercado común la libre circulación de factores es muy diversa, se habla de flujos de dinero, de operaciones con capital a corto y largo plazo. Se da la aplicación de un arancel común a terceros países y la eliminación arancelaria entre los países participantes. Por ejemplo también en la libre circulación del factor trabajo hay ventajas para los individuos ya que pueden acceder a cualquier puesto de trabajo donde quiera.

Ejemplo: la Comunidad Económica Europea a partir de 1992.

1.3.2.5 UNIÓN ECONÓMICA

La unión económica tiene todas las características de una unión aduanera, destaca la armonización de las políticas económicas, sociales, fiscales, financieras y comerciales con el fin de eliminar los problemas derivados de la heterogeneidad de dichas políticas. Esto sólo es posible cuando existen condiciones similares en sus políticas económicas. Se decide adoptar una moneda única para eliminar la discriminación resultante de las paridades derivadas de las mismas políticas económicas.

Ejemplo: Unión Europea.

1.3.2.6 INTEGRACIÓN ECONÓMICA TOTAL

Es la suma de todas las formas de integración económica anteriores. Aún así, supone, además, la unificación monetaria y de las políticas sociales, fiscales y anticíclica.

Esta unificación exige la creación de un banco central implantando una moneda única para los miembros. Si esto no se puede dar en primera instancia se decide la adopción de tipos de cambio fijos entre ellos. La característica principal de

esta forma de integración es la presencia de una entidad supranacional cuyas decisiones sean obligadas para los países pertenecientes.

Las formas o “etapas” de la integración económica que acabamos de ver son las que la propia teoría ha arrojado, éstas son flexibles y no existe un orden específico o alguna metodología para llegar a ellas. Algunos bloques no pueden coincidir con lo establecido en las formas.

1.4 OBJETIVO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

Cada nación dentro de un bloque económico busca su propio objetivo; la integración económica por sí sola no cumple este objetivo. La integración es sólo un medio para acelerar el desarrollo con perfiles propios de cada participante. Cada nación decidirá participar en la integración al grado que más le convenga. En algunos casos, cada país actuará de acuerdo a su autonomía pero en otros casos se podrá sacrificar ésta, es decir, se pierde soberanía¹³ por la presencia de instancias supranacionales en la toma de decisiones. Un país se hace mucho más sensible ante la pérdida de soberanía al querer recuperar el manejo de su política económica. Esto, evidentemente, será fuerte influencia para tener mayor o menor viabilidad de articular las economías. En otras palabras, los procesos de integración pueden, por un lado, acentuar la desnacionalización de los países miembros, y por el otro, pueden acrecentar la autonomía de los mismos. De esta manera, para algunos países será ventaja y para otros no, para algunos será factor importante ya que les facilitará el desarrollo seguido de sus objetivos y perfiles propios.

En un principio, la integración se consideraba simplemente la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías, idea adoptada durante la etapa de las guerras mundiales. Como ya vimos, dentro de las formas de integración habrá armonización en las políticas económicas, es decir, tanto en políticas fiscales, monetarias, sociales, anticíclicas, etc. La armonización se ha convertido en una necesidad. Es como el primer paso a la integración y tiene tanta importancia que es a ella a la que se le adjudica que existan los beneficios, consecuencia de la integración. Para que sea seguro el predominio de los beneficios es preciso procurar un desarrollo armónico de las políticas económicas y de los sectores productivos.

Es importante regular de manera eficiente los márgenes de protección de cada actividad económica y, es en manos de la política comercial de cada país que queda esta cuestión. La responsabilidad mayor para llevar a cabo la armonización es del Estado. Armonización es un proceso y éste es necesario, por no decir riguroso, para

¹³ La soberanía significa que el Estado es la unidad universal de decisión en un territorio eficaz, tanto en el exterior como en el interior. La pérdida de soberanía en la integración es rigurosa en muchos casos, ésta se traduce en la disminución del derecho y de la autonomía de un país para resolver sus propios problemas a su manera.

construir un mercado cada vez más amplio donde, a la vez, se coordinen las políticas económicas de cada participante.

La intervención del Estado dentro de la economía de integración lleva a formular el principal objetivo que persigue una Nación al integrarse: obtener mayor beneficio económico y poderlo distribuir entre su población.

Es importante resaltar que la distribución de los beneficios no sigue ninguna metodología, tampoco el Estado hará público siempre que sean repartidos equitativamente.

Aún así, el beneficio económico obtenido muchas veces se verá afectado por cambios en el volumen de producción, por el incremento de discriminación entre bienes nacionales y extranjeros, por la redistribución inequitativa del ingreso (entre naciones de diferentes países).

Algunas ventajas y desventajas serán expuestas a continuación. Es importante decir que éstas son sólo algunas de ellas, son las que ha arrojado la propia teoría, por supuesto, no es obligado que al formar parte de alguna forma de integración esto tenga que ocurrir. De la misma manera, las ventajas y desventajas son flexibles y no llevan ningún orden ni mucho menos una metodología para llegar a ellas.

1.4.1. VENTAJAS¹⁴

Hemos visto durante el documento que un país que se encuentra dentro de un bloque comercial se favorece con una serie de ventajas que lo pondrán muy por encima de otros que no lo estén. Un país miembro de un bloque comercial gozará de incrementos en su ingreso, tendrá mejor distribución de los recursos, la libre circulación de los factores es mucho más factible, la óptima dimensión de las empresas arrojará especializaciones en los productos obteniendo bajos costos e incrementos del consumo de estos.

Los mercados irán más allá de las fronteras; de hecho la integración es concebida como una combinación o extensión de los mercados, entre mayor sea la extensión de éstos habrá mucha más colocación de productos y se obtendrán más fácilmente las materias primas para elaborarlos, así como mayor capacidad para atraer y absorber capitales extranjeros.

Empero, las ventajas más visibles dentro de la teoría de la integración económica se reflejan en las siguientes:

¹⁴ La mayoría de las ventajas de la integración económica han sido tomadas de RAMÍREZ Domínguez, Juan Carlos. *La Integración de América Latina y el Caribe ante la Globalización*. Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM, 2001. Págs. 42-44. En caso contrario se indicará la fuente.

ECONOMÍAS DE ESCALA: Se entiende por economías de escala el funcionamiento de una planta en su mayor eficiencia permitiendo costos medios unitarios mínimos, haciendo más competente la planta en un ámbito internacional.

Las economías de escala sólo pueden darse cuando existen empresas con gran dominio en los mercados nacionales e internacionales, dueñas de plantas muy grandes con innovaciones tecnológicas constantes para favorecer su producción y ser así mucho más competentes. El aprovechamiento de las economías de escala amplía el mercado, los integra. En los procesos de integración se da la oportunidad de ampliar la demanda disponible para un sinfín de actividades cuyas economías de escala sean compatibles.

INTENSIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA. Se hace la competencia mucho más intensa al ampliarse el mercado donde circule la producción, esto trae consigo la incursión de mercancías a las que anteriormente se les impedía pasar por los niveles arancelarios. La integración de mercados facilita la adquisición de los productos, desarrolla lo que se conoce como "familia de productos" o "complejos industriales" que permite la generación y el aprovechamiento de economías externas.

APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA. La integración va a influir inevitablemente en la capacidad instalada. Su efecto positivo se reflejará en el aprovechamiento de ésta; la utilización al por mayor de la capacidad instalada permitirá la especialización para así poder sustituir productos provenientes de terceros países¹⁵.

MAYOR USO DE LOS RECURSOS. Una mayor distribución de los nuevos recursos productivos y la reubicación de los ya existentes hará más sencilla la especialización. Cualquier cambio en las corrientes de los intercambios comerciales que implique un mayor uso de los recursos abundantes no empleados arrojará beneficios sustanciosos¹⁶.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES ANTES NO ABORDADAS POR LIMITACIONES DEL MERCADO: En la integración no sólo habrá libre movilización de bienes y servicios incluso de actividades tecnológicas e industriales, obras hidroeléctricas, grandes inversiones en infraestructura, etc. Esto, en primera instancia, no se puede realizar aisladamente y en segunda, son actividades que no se habían podido realizar porque el mercado anteriormente era muy limitado y restringido, quizá por un Estado muy proteccionista. Al realizarse las actividades antes limitadas por el mercado da como resultado un mayor proceso de desarrollo económico.

SE ATENUÁN PROBLEMAS EN BALANZA DE PAGOS: Una vez que las transacciones comerciales y financieras se liberan hay mayores posibilidades de

¹⁵ CFR. FFRENCH-Davis, Ricardo. "Marco General para análisis de los procesos de Integración y Cooperación". En: Revista del Derecho de la Integración. Núm 26 julio de 1978. págs. 85-94.

¹⁶ IDEM.

generar divisas que se utilizan para combatir los déficit en cuenta corriente y balanza comercial.

RACIONALIZACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA: Dentro de la integración cada país podrá llevar a cabo la política que mejor le convenga y racionalarla a su manera. Todo esto es traducido en adoptar la mejor o más adecuada disciplina monetaria, arancelaria, comercial, fiscal, etc., que el país en cuestión decida utilizar.

AUMENTA EL PODER DE NEGOCIACIÓN: Debido a que cada nación la respalda un cierto poder de otra nación o en el propio bloque al que pertenece habrá un país con mayor peso frente a otros países el poder de negociación brinda mejores condiciones económicas frente al ámbito internacional. Es decir, habrá un país con el sistema fiscal más progresivo, el educacional más completo, el de seguridad social más avanzado, dando así más seguridad a los países que decidan hacer negocio con todo el bloque.

Una última ventaja sobre todo para el consumidor será la sustitución de productos nacionales más caros por importaciones de otros países miembros más baratos tras la eliminación de aranceles.

Estas son sólo algunas de las ventajas que surgen de la adopción de un proceso de integración. Estos son flexibles y no rinden resultado alguno sólo con adoptarlos. De esta manera, los beneficios son potenciales y no surgen cuando se aplica un esquema de integración. El que alguna o la mayoría de las ventajas se materialicen dependerá de los instrumentos y mecanismos que cada país adopte, así como la constancia e intensidad con que se aplique.

Las naciones alrededor del mundo podrán adoptar el nivel de integración de acuerdo a sus objetivos y alcances económicos con los que cuenten en ese momento, no obstante, los beneficios se verán reflejados en un momento dado hasta que exista un acoplamiento entre las políticas económicas, comerciales, monetarias, etc., de cada miembro para poder llegar a una armonía económica y entonces sí serán un bloque económico.

1.4.2 DESVENTAJAS¹⁷

Una vez expuestas las ventajas que trae consigo la integración económica habrá algunas desventajas que podemos concluir de la siguiente manera:

- ❖ La apertura comercial es responsable del cambio de la composición de los sectores de la economía. La especialización asociada a la tecnología generará el hundimiento de algunos sectores y el crecimiento de otros. De esto surge un costo de ajuste que recaerá en los sectores más débiles de la economía, por lo menos en el corto y mediano plazo.

¹⁷ Todas las desventajas de la integración económica se pueden encontrar en RAMÍREZ, OP. CIT. Págs. 45 y 46.

❖ En la integración económica la producción de algunos bienes necesita de la especialización haciendo a un lado otros bienes. La especialización de algunos bienes forzosamente ocupará determinados factores de la producción, siendo los dueños de éstos beneficiados. Por otro lado, los dueños de los factores productivos menos utilizados se verán perjudicados porque caerá su demanda y el precio de ese factor en el mercado, así como la renta del dueño del factor productivo en cuestión.

❖ Como ventaja la apertura comercial generará un comercio más activo llevando a la nación una ganancia global de bienestar. La desventaja radica en que nada garantiza que ese beneficio se haga extensible a todas las regiones.

❖ Cuando un país incrementa su poder negociador lo hará con el afán de convertir sus intereses individuales en intereses comunitarios, es decir, que sus intereses tengan similitud con los del bloque. De no ser así, la desventaja será que el mismo bloque exponga y persiga los intereses globales y tomará en cuenta los intereses individuales de cada país sólo como reserva o simplemente, los deja rezagados.

❖ Otra desventaja se puede considerar la pérdida de valores nacionales a raíz de la integración. Esto es, la pérdida de soberanía de una nación en específico puede desviar el control y la atención a problemas importantes a resolver por estar a la subordinación de una entidad que toma decisiones por él. La importancia que se merece el desempleo, la distribución del ingreso, la política social que llegue a los rincones más escondidos de la región debe ser prioritario.

❖ La última ventaja que se expuso en el apartado anterior puede convertirse, al mismo tiempo, en la desventaja más grave ocurrida en la integración: cuando un consumidor tiene a su alcance productos de importación mucho más baratos y de mejor calidad hará a un lado los productos nacionales afectando a las empresas, se reducen los empleos en el país, y todo lo que deriva de esta acción tan juzgada pero que en muchas ocasiones es inevitable.

Finalmente, la integración económica ofrece oportunidades de obtener beneficios a todos los países miembros pero algunos participantes pueden aprovecharla mal; el resultado dependerá de la habilidad con que cada país maneje sus políticas económicas, del instrumental que se utilice y de las características económicas de cada uno de ellos.

El libre intercambio entre países cuyo desarrollo económico es asimétrico hará más fuertes a los fuertes y mantendrá a distancia a los débiles, esto es, desintegra y debilita a los más desfavorecidos si éstos no conservan políticas comerciales que los protejan de alguna manera. En este sentido, la política económica puede afectar de dos formas los beneficios de un país: a) hacer mal uso de la política de comercio exterior puede provocar márgenes de preferencia mayores que los negociados

permitiendo que otros países obtengan precios bajos, y b) que haya ausencia de inversión y todas las políticas derivadas del comercio exterior sean deplorables.

Por eso es tan importante que los procesos de integración se realicen entre países con grados similares de desarrollo, ya que una desgravación diferenciada entre países puede ser desfavorable para el que tenga el menor grado de desarrollo y, por consiguiente, su mercado se abrirá con dificultad y más lentamente.

La integración altera la estructura del comercio exterior, eso es indudable, por tal motivo va a alterar el nivel de desarrollo que cada uno de los países participantes pueda alcanzar.

La integración económica trae sustanciosas ganancias pero no es seguro que cada persona que habita en una nación integrada sea participe en la repartición de esos beneficios. Sin embargo, las ventajas potenciales de la integración deben expandirse y no que queden en manos de los más fuertes, Deben extenderse, asimismo, los bienes físicos y los servicios haciendo uso de las nuevas tecnologías de alcance.

En la integración no sólo las disposiciones comerciales tienen importancia es necesario tomar en cuenta también las corrientes financieras de manera que la liberalización del comercio permita el mejor trato a las inversiones para fomentar su concentración. La liberalización que caracteriza a la integración debe darse en forma gradual de manera que la expansión del comercio no provoque crisis que vayan acompañadas de cierre de plantas y despidos masivos.

El derrumbe a las barreras al comercio es consecuencia de los procesos de integración económica que, a través de los años, se han ido definiendo ante las grandes necesidades de las naciones del mundo. Asimismo, este fenómeno económico obedece a ciertas facetas del ámbito mundial, de manera que su origen se remonta desde muchos, muchos años atrás.

1.4.3 ANTECEDENTES

La formación de bloques económicos es un fenómeno muy antiguo, tan antiguo como el Estado- Nación. Es muy difícil dar una fecha exacta donde se visualicen los primeros intentos de integración económica, sin embargo, el concepto ya se reconocía en la etapa final del feudalismo. En la época feudal no se permitía la libertad ni la evolución de las fuerzas productivas, de manera que, al terminar este periodo se impone un Estado Nacional ante la necesidad de ampliar los espacios para el desarrollo de actividades económicas y libertad de expresión, propios de la Edad Media.

En la Europa Antigua, por ejemplo, la necesidad de unificar los Estados se viene dando desde esta etapa, primero con la idea de reunificar la cristiandad, luego, con los movimientos de tipo social. Para el siglo XVII algunos pensadores detallan

proyectos para tal fin: el Duque de Sully en 1638, William Penn, Jean Jacques Rousseau, Manuel Kant incluso Napoleón I propuso una Europa unificada pero su caída frustró considerablemente el proyecto¹⁸.

No es sino hasta el siglo XVIII que en Europa se establece un nuevo patrón para el manejo y acumulación de la riqueza basado en la integración y en la liberalización de los flujos comerciales. Este periodo se caracterizó por los grandes dominios de los países más industrializados¹⁹, Inglaterra era ejemplo de ello ya que dominaba por los mares se logró forjar un camino libre para los intercambios y colocación de sus productos.

Dos factores constituyeron el dominio de Inglaterra en Europa: las guerras napoleónicas y el inicio y desarrollo de la revolución industrial²⁰. Casi en toda Europa existía la carencia de materias primas para la elaboración de bienes intermedios y finales, asimismo, eran escasos los mercados para su colocación. La industrialización que comenzaba en Inglaterra implicaba un uso más productivo de los factores de producción y sólo se iba a obtener mediante el aumento de las proporciones de los mismos, mejorando su eficiencia e introduciendo cada vez más nuevas técnicas. De la misma manera, los dueños del capital exigían mano de obra barata²¹.

La combinación de los factores productivos incorporados a las nuevas técnicas hizo posible un incremento de la productividad sobre todo del trabajo humano dando como resultado una nueva línea divisoria laboral²². El uso de los medios existentes y el perfeccionamiento de la organización pudo reducir costos y elevar los beneficios, esto se convirtió en la característica más importante del proceso de industrialización.

Para Inglaterra ya en el siglo XIX este proceso lo había empapado de grandes ventajas: la posibilidad de obtener mercancías idénticas en grandes cantidades dio como resultado una enorme expansión y abaratamiento²³. Revolucionó, asimismo, la actividad comercial. Los ingleses que se dedicaban al comercio lograron expandirse incluso cruzar las fronteras por vía marítima ganando con esto una posición dominante, factor que los llevó mucho más lejos de lo que sus adversarios más cercanos pudieran imaginar.

¹⁸ CFR. GURZA Curiel, Adrián. Un Ensayo de Teoría Económica Internacional: La Integración Económica. Tesis de Licenciatura. ITAM, 1966. Págs.59-61.

¹⁹ Los primeros bloques económicos pueden asociarse también con los imperios coloniales. En ellos se establecía un cierto tipo de libre comercio, sólo que los países imperialistas no lo practicaban con sus colonias sino en las ciudades más grandes. Tampoco lo permitían entre las colonias. GAZOL, OP. CIT. Pág.23.

²⁰ RAMÍREZ, OP. CIT. Pág. 12.

²¹ KEMP, Tom, La Revolución Industrial en la Europa del Siglo XIX. Ed. Fontanella S.A. Barcelona 1974 Pág. 18.

²² IDEM. Pág. 14.

²³ RAMÍREZ, OP. CIT. Pág.14.

El capitalismo estaba en todo su esplendor: Inglaterra logró hacer uso del dinero, aprovechó los mercados y encaminó el crecimiento del comercio estableciendo relaciones comerciales con el exterior caracterizando el periodo.

La producción del siglo XIX se caracterizó por la expansión de mercancías que llevaban consigo nuevas técnicas, mejor organización y especialización y sobre todo mayor división del trabajo. Crecieron los mercados y creció el volumen del comercio.

A finales del siglo XIX Inglaterra había logrado liberar el comercio de tal manera que se consideró característica primordial para el desarrollo. De esta manera, Inglaterra ofreció un mercado para los excedentes agrarios e industriales, esto trajo como resultado el libre flujo de inversión de capitales.

Para 1870 en todos los países europeos las inversiones se habían incrementado, sin embargo, las barreras arancelarias no se habían disminuido, al contrario, entre los países europeos seguía la idea de incrementar los aranceles en productos industriales²⁴.

Inglaterra comprendió que del libre comercio obtenía más beneficios que de la protección²⁵ convirtiéndose en un lugar seguro para las inversiones y la adquisición de materias primas y un mercado seguro para la colocación de productos industriales, entonces en Europa se habían constituido verdaderos mercados de tipo regional para la producción y adquisición de mercancías.

Se establece una situación en donde el comercio internacional fomentó nuevas relaciones económicas sin trabas comerciales ni barreras arancelarias al mismo tiempo que se eliminan los obstáculos para el libre flujo y movimiento de factores productivos.

Todas estas fases en Europa se consideraron los pilares de la integración, contruidos con bases poco firmes y con enormes diferencias de desarrollo y rentabilidad.

Los conflictos bélicos de la primera mitad del siglo XX marcaron una pauta en el nuevo modo de producción y, de la misma manera, cambiaron las estructuras de las naciones para adoptar un nuevo patrón en la formación de los nuevos bloques económicos. Es aquí donde las economías refuerzan los lazos para una nueva integración. Aún existe la duda si la integración económica es un fenómeno reciente o es una fase actual de un viejo proceso.

Evidentemente, la integración económica es consecuencia de la necesidad de un nuevo patrón en el desarrollo de las relaciones comerciales y de la estructura del manejo actual de la riqueza, del cambio de lo nacional a lo internacional, de largos procesos de internacionalización de la economía a través de los años.

²⁴ CFR. KEMP. *OP. CIT.* Pág. 48

²⁵ IDEM. Pág. 49

***LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO CONDICIÓN PARA EL LIBRE COMERCIO ENTRE NACIONES**

En la teoría de la integración sobresalen dos tesis respecto al libre intercambio de mercancías y servicios. Por un lado, la integración puede crear y fomentar el comercio entre naciones libre y sin barreras. Por el otro, el hecho de conformar bloques económicos implica la acción de “cercar” los mercados establecidos entre los países miembros respecto a los países no pertenecientes al bloque.

Dadas las dos tesis, contrarias entre sí, podemos afirmar que los bloques económicos no son del todo cerrados ni rígidos. Existe entre ellos la posibilidad de ejercer el comercio con otros bloques o países. La conformación de bloques se da entre países dispuestos a concederse libertad recíproca y ofrecer un trato distinto a terceros países.

Sin embargo, en la actualidad, los acuerdos y convenios entre bloques son más frecuentes y siguen el objetivo de eliminar las restricciones al comercio. Es por eso que adoptamos la tesis de que la integración económica abre cada vez más las fronteras nacionales para que, gradualmente, el mundo se convierta en un gran y único mercado.

Indudablemente, la importancia que ha adquirido la integración económica dentro de las naciones mundiales es infinita. No cabe duda que la respuesta a los crecientes volúmenes en comercio e inversiones obedecen al proceso de integración. Por tanto, es tan importante la formación de bloques en el mundo como lo es la estructura misma de cada uno de ellos. Es por esta razón que se ha seleccionado la investigación referente a la Asociación Europea de Libre Comercio como una forma más de integración económica.

De esta manera, a partir de ahora continúa la historia, en primera instancia, y la economía, posteriormente, de la llamada EFTA donde destacará el papel que desempeña en la actualidad a pesar de que algunos de sus miembros ahora son parte de la Unión Europea.

CAPÍTULO 2

GÉNESIS, EVOLUCIÓN Y CRISIS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

La conformación de bloques en el mundo toma un rumbo diferente a raíz de la segunda mitad del siglo XX aunque, como ya lo vimos, es un proceso muy antiguo que ha evolucionado con el tiempo.

Mil novecientos cuarenta y cinco marca una nueva etapa en la historia económica del mundo. En este año termina la Segunda Guerra Mundial dando a los vencedores -los aliados- un status importante en la esfera económica, pero sobre todo surgen dos potencias económicas principales: Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS).

Empero, la guerra había traído graves consecuencias económicas a casi la mitad del continente europeo; era, pues, necesario poner en marcha algunas soluciones. Europa tenía la necesidad de equilibrar su economía, aumentar sus exportaciones y controlar la inflación. La forma de solucionarlo era lograr una economía en expansión mediante la integración económica. Con ello vendría la formación de un mercado único donde se desaparecerían las restricciones cuantitativas y las barreras a los pagos, problemas prioritarios a resolver; los aranceles, por consiguiente, podrían ser suprimidos.

2.1. LA RECONSTRUCCIÓN DE EUROPA DA INICIO A LAS PRIMERAS FORMAS DE INTEGRACIÓN DEL SIGLO XX.

2.1.1. BENELUX

La actual integración económica tiene mucho que ver con los orígenes del BENELUX. La separación de Luxemburgo del Zollverein²⁶ desemboca en la unión económica belgoluxemburguesa de 1922, posterior a la Primera Guerra Mundial. Esta unión consistía en la adopción de un único arancel entre Bélgica y Luxemburgo, (el arancel que se impuso fue el de Bélgica por ser el más grande) para todo tipo de transacciones. Este hecho podemos considerarlo el antecedente más visible del

²⁶ El *Zollverein* fue una unión aduanera que reunió a varios estados alemanes industrializados del Norte comandados por Prusia en la primera mitad del siglo XIX. El *Zollverein* logró convertirse en un mercado muy fortalecido, capaz de competir con los países más industrializados de Europa.

BENELUX. No obstante, la unión belgoluxemburguesa estaba cimentada en planteamientos pragmáticos que resolvía los problemas conforme surgían; no incluía la libre circulación de productos agrícolas y no contenía ningún régimen de unificación o coordinación fiscal. Algunos años después Bélgica y Luxemburgo, que comparten el espacio geográfico en el mapa con Holanda, deciden constituir antes de finalizar la segunda guerra en 1943 el BENELUX una unión aduanera, hasta entonces, la única.

Bélgica es un país densamente poblado –329 habitantes por km²-. Su economía está basada en la industria siderúrgica, es también un importante productor de carbón. Holanda, por su parte, similar a Bélgica, es un país muy poblado –con 450 habitantes por km² es uno de los 10 países más poblados del mundo-. Existe armonía en los sectores de su economía pero sobre todo en la industria siderúrgica y la producción de lácteos tiene gran posición. Luxemburgo se caracteriza por ser su principal actividad económica la extracción de mineral de hierro.

En sí estos tres países decidieron unir sus economías para proveerse de materias primas y de los minerales como el carbón y el acero. Los incrementos en el comercio entre ellos fueron sorprendentes. Sin embargo, en otros aspectos sus avances fueron poco significativos debido al extremo proteccionismo que se propició hasta entonces, en común acuerdo habían aceptado el arancel de Bélgica, y el franco belga fue adoptado para todo tipo de transacciones. Como en el caso de la unión belgoluxemburguesa, el BENELUX no tenían libre circulación de productos agrícolas y no fue fácil coordinar sus políticas económicas, financieras y sociales.

Fue hasta 1948 que llegaron a abolirse los derechos aduaneros entre los tres países y hasta 1960 que ya se hablaba de la liberalización total del comercio y la libre movilización de factores, así como la adopción de un arancel común. Su verdadera participación importante fue al pertenecer a la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, primero, y luego, aparecer como bloque económico en la firma del Tratado de Roma.

2.1.2.- LA ORGANIZACIÓN EUROPEA DE COOPERACIÓN ECONÓMICA (OECE).

La economía mundial estaba devastada y necesitaba urgentemente enderezarse, sobre todo en Europa. Ya desde 1942 Inglaterra y Estados Unidos habían acordado la ayuda mutua en todos los aspectos, en materia discriminatoria lograron la reducción de aranceles y otras barreras comerciales entre ellos.

En los últimos años de la década de los cuarenta ya estaba muy clara la posición de Estados Unidos en la esfera económica mundial, de manera que ningún país europeo que tuviera gran cantidad de dólares podía igualársele. Europa, mientras tanto, para la etapa de recuperación sólo podía encontrar dos salidas: o la ayuda de Estados Unidos, único país con posibilidad de hacerlo o la planificación

socialista. Optó por la primera propuesta; los países del Este siguieron la segunda posibilidad a raíz de que la URSS decidió que Estados Unidos no interfiriera en su recuperación.

Los países que deseaban obtener alguna de las cantidades de dinero disponible para la reconstrucción y el desarrollo se vieron obligados a aceptar las exigencias norteamericanas sobre la libre convertibilidad de las monedas y competencia abierta para que, de esta manera, Estados Unidos pudiera tener acceso a los mercados europeos. Sin embargo, el objetivo principal para ello tenía que ser la reconstrucción de casi toda Europa. Una vez que los europeos aceptaron la ayuda de los Estados Unidos aparece un nuevo intento de integración europea: la Organización Europea de Cooperación Económica.

En 1947 la economía europea sufría, además, por la mala distribución del carbón que afectó la producción industrial, y la sequía había causado graves estragos en las cosechas. Los países europeos consiguieron bienes necesarios procedentes de América del Norte para continuar.

En junio de ese mismo año, George Marshall²⁷, Secretario de Estado de los Estados Unidos sugirió a Europa la reconstrucción económica con el apoyo de su país. El Plan Marshall tuvo dos propósitos primordiales: uno de tipo político, el cual consistía en frenar la ola comunista proveniente del lado Este del continente, este, sin embargo no llegó a cumplirse del todo pues parte de la Europa oriental adoptó el sistema socialista para activar la economía. El otro de tipo económico consistió en brindar ayuda por parte de los Estados Unidos a Europa Occidental entre 1948 y 1952. La distribución de los créditos para ello fue una labor encomendada a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE).

El 16 de abril de 1948 nace la OECE en la reunión de París. Su objetivo principal fue contribuir a la recuperación de los países europeos afectados por la guerra. La organización impuso como obligaciones a los países miembros²⁸ la cooperación mutua para impulsar el desarrollo económico que tanta falta hacía. Con un sistema multilateral de pagos se pretendían hacer más fáciles los intercambios eliminando derechos aduaneros y otras restricciones, pero se necesitaba el establecimiento de regímenes que poseían la formación de uniones aduaneras y las zonas de libre comercio para tal fin.

En sus primeros años de vida la OECE desempeñó su papel de manera extraordinaria. El objetivo que se persiguió fue un éxito al enderezar las economías europeas. Resultado de ello fue que la producción industrial se duplicó y al hacer los

²⁷ George Catlett Marshall, general y político norteamericano (1880-1959). Jefe de Estado mayor que organizó las fuerzas armadas durante la Segunda Guerra Mundial. Una vez que ésta concluyó fue Secretario de Estado y promulgó el Plan Marshall. Premio Nobel de la Paz 1953. *Enciclopedia Práctica del Estudiante*. Tomo 4. Ed. Promexa. Barcelona España, 1981. Pág. 257.

²⁸ Los países miembros de la OECE: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. En 1949 se incorpora Alemania Federal y en 1959 lo hace España.

intercambios más fáciles, el comercio exterior entre dichas economías europeas se triplicó. Asimismo, la coordinación de políticas económicas trajo consigo un mejor manejo incluso de crisis económicas suscitadas entre los miembros.

Otros de los objetivos de la OECE fueron: la promoción de la restauración de pagos multilaterales y la atenuación de las restricciones a los intercambios en las relaciones mutuas entre los países participantes; se formuló la obligación de los miembros de estrechar vínculos económicos por todos los medios posibles; se procuró la estabilidad de su moneda y equilibrio de las finanzas, así como un tipo de cambio adecuado; se fijaría como meta el pleno empleo; tomarían en cuenta las necesidades de los países para desarrollar sus exportaciones a los países no miembros. De lo que se trataba era de darle autonomía a la Organización para alcanzar los objetivos, seguidos de los intereses de cada país.

No obstante, dados los resultados exitosos, la organización tuvo serios problemas para llegar a convertirse en una forma de integración económica. Problemas como la distribución geográfica de los países miembros, la diversificación de los mercados, dificultades para afrontar otro tipo de adversidades económicas obligaron a la organización a dar un giro total para cambiar el marco estructural que ya llevaba. Era, necesario para ello, seguir el patrón de regionalización más restringido y extender las actividades para abarcar otros países grandes en su industrialización e importantes para la escena político- económica de Europa.

La OECE fue sustituida en 1961 por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), organización que hasta nuestros días continúa.

2.2 LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC)

2.2.1 ANTECEDENTES

2.2.1.1 GÉNESIS DE LAS COMUNIDADES

En 1948, en la reunión de París en la que se estableció el acuerdo para la creación de la OECE se sugirió, asimismo, el proyecto de crear una Unión Aduanera basada en la concordancia y la unificación de las políticas económicas de los países. La idea de la Unión Aduanera permitiría, a la vez, la abolición total de las restricciones a los intercambios tanto cuantitativas como aduaneras, en un ámbito de integración por sectores.

Sin embargo, la Gran Bretaña se opuso y terminó por frustrar tal propósito al no aceptar un mercado donde existiera la posibilidad de estar subordinado a entidades o condiciones económicas. Sumándose a esto, la homogeneidad de los 17 países de la OECE parecía no ser un factor que contribuyera al proyecto y el recién establecido Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) iba a poner las reglas del juego para reducir los derechos aduaneros.

Otro elemento adverso a la formación de la unión aduanera fue la crisis económica provocada por seguir un patrón de integración económica sectorial que provocó el hundimiento de algunos sectores.

El manejo apropiado de los recursos carboníferos y del acero que reactivarían algunas actividades económicas y el levantamiento de sectores anteriormente rezagados serían la causa para proponer la creación de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) en 1951 por Robert Schuman²⁹.

En 1955 los tres países de BENELUX plantearon a los otros tres países de la CECA³⁰, la idea de crear un mercado común, esta vez con una mejor y más clara visión que encaminaría a la integración global. En ese mismo año, algunos ministros de Asuntos Exteriores de los 6 países de la CECA se reunieron para revisar los trabajos elaborados que contenían las diferentes propuestas para tal fin.

Finalmente los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) se firmaron en Roma el 25 de marzo de 1957. La ratificación de los 6 de la CECA sucedió posteriormente. El 1 de enero de 1958 quedan oficialmente constituidas la CEE y la EURATOM³¹.

El Tratado de Roma prevé la eliminación de todos los obstáculos a la circulación internacional de los productos, de los trabajadores y, bajo ciertas reservas, de los capitales dentro de la comunidad. El Tratado era un proyecto muy ambicioso y de largo alcance para una integración económica más homogénea.

2.2.2.- FUNDACIÓN DE LA AELC POR SIETE PAÍSES

Los 11 países restantes de la OECE³² mantenían cierta reserva a las tendencias dirigistas y proteccionistas del Tratado de Roma. Esta característica llevó a la idea de crear una zona de libre comercio, en ella se lograría un libre comercio sin renunciar a las soberanías nacionales; sería una zona donde se eliminarían los controles aduaneros para permitir las negociaciones económico-políticas con terceros países. Los países restantes de la OECE auguraban una nueva y mejorada División Internacional del Trabajo en la Zona de Libre Comercio.

Es muy discutido el origen de la Zona de libre comercio. Si bien es cierto, surge de los 11 países de la OECE, pero no como un proyecto antagónico a la CEE, es un proyecto donde pudiera existir mayor libertad, algo que buscaba la Gran

²⁹ Robert Schuman, político francés (1886-1963). En 1950 sugirió la conveniencia de formar una organización que manejara los recursos carboníferos y siderúrgicos de Francia y Alemania Occidental.

³⁰ Los 6 países de la CECA: Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, estos tres últimos son BENELUX.

³¹ De la EURATOM formaban parte Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda, RF. Alemania, Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Grecia.

³² La OECE queda en 11 países pues 6 de ellos ya habían constituido la CEE.

Bretaña aunque por eso se le atañe la creación de la zona. No obstante, el interés a la formación de dicha zona, "aparece en el artículo XXIV del Acuerdo General (GATT) y se insertó ahí a petición de Francia"³³.

Sin embargo, lo que sí le atañe al Reino Unido es la idea de no formalizar una zona donde hubiera creación de instancias supranacionales ni compromisos mayores. De ahí su rechazo a la CECA, en primera instancia, y, posteriormente, al Tratado de Roma, aunque no eran las únicas razones para no aceptar ser parte de la CEE. Adoptó una actitud recelosa ante los demás países de Europa. Por un lado, decidió no ser parte del continente pero, por el otro, quería ser líder en el ámbito europeo, sólo que esto no iba a ser posible pues Francia y Alemania ya se habían posesionado de ese liderazgo, siendo ambos países la cabeza de la CEE.

En 1955 los intentos para constituir la zona de libre comercio resultaron ser un rotundo fracaso ante la decisión de los seis países de la CECA debido a que la proyección giraba hacia la creación de la CEE. Un año después, un grupo de trabajo intergubernamental creó un informe para la creación de la zona. Para ese año (1956) el 24% de las exportaciones totales de los 11 de la OECE estaban destinadas a los 6 de la CECA, y el 26% de sus importaciones procedían de los 11, mientras éstos obtenían el 25% de sus importaciones³⁴. Esta estrecha relación comercial entre ambas posiciones se rehusaba a la idea de una ruptura. En aquel entonces, significaría un caos si hubiera un trato discriminatorio.

La formación de la zona de libre comercio se haría desde la OECE y tendría como característica la regla de origen³⁵, esto es, un bien sería procedente de la zona si el valor añadido no sobrepasaba una cierta proporción, dado que era común que sucedía lo que llamaban "desvío de tráfico", este consiste en la posibilidad de abastecer a la zona de productos a través de los países miembros que poseen el arancel más reducido.

En 1958 el Reino Unido tuvo el apoyo de los siguientes seis países: Dinamarca, Portugal, Suiza, Suecia, Austria y Noruega para tal proyecto. En total eran siete los países que no podían aceptar el Tratado de Roma. Suiza, por ejemplo, siempre ha sido un país neutral y se identificaba con políticas liberales que eran incompatibles con el Tratado.

El proyecto siguió en pie sin obtener resultados; la dificultad más grave fue que la CEE comenzó a tener desconfianza, es decir, los países de la Comunidad tuvieron el temor de que la creación de una zona donde todo estuviera menos restringido debilitaría las relaciones que tenía con otros países.

³³ Cfr. L' HUIILLIER, Jaques A. *Teoría y Práctica del Cooperación Económica Internacional*. ED. Luis Miracle S.A. Barcelona 1962. Pág. 463.

³⁴ IDEM. Págs. 464-465.

³⁵ Las reglas de origen permiten que los beneficios de comercializar se queden dentro de la zona. La originalidad se hacía en base a la certificación. Para mayor especificación de las reglas de origen véase en el capítulo 4 de este documento la página 76.

Mas sin embargo, los frutos al fin pudieron cosecharse muy por encima de las espinosas relaciones entre Francia y el Reino Unido.

2.2.3.- EL CONVENIO DE ESTOCOLMO

Es así que, en 1959 se reanudaron las negociaciones entre los expertos gubernamentales de los 7 países dispuestos a implantar la creación de la zona de libre comercio flexible.

La reunión se logró en Estocolmo, Suecia los días 21 y 22 de julio de ese mismo año. Para el 20 de noviembre ya estaban afinados los detalles.

La *Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)* queda constituida en el Convenio de Estocolmo, en un documento firmado el 4 de enero de 1960 y entra en vigor el 15 de abril de ese mismo año. Los países miembros son *Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza*; *Finlandia* se incorpora en marzo de 1961 e *Islandia* en 1970. Se necesitó fijar la Sede de la AELC; en un principio se pensó establecerla en París pero Francia se negó así es que su sede, y hasta la fecha, se encuentra en Ginebra.

Un detalle que hay que resaltar es que los países miembros de la AELC se encuentran formando un círculo alrededor de la CEE lo que en un principio se pensó afectaría las relaciones entre los miembros para llegar a la integración económica o política (ver mapa 1).

La esencia del Convenio de Estocolmo no se compara con el Tratado de Roma pues éste es mucho más amplio y específico que aquél. Así, la sustancia del Convenio gira en el desarme arancelario entre los miembros de la AELC en un plazo de 10 años empezando con el 20% de reducción en 1960 y 10% adicional cada año, a partir de 1962 hasta 1970. Pero, como ocurrió con la Comunidad, el desarme se cumplió antes de tiempo (en 1966). Otra diferencia fue que en el Convenio no se impuso una Tarifa Exterior Común.

Las reducciones en el Convenio no eran extensibles a productos agrícolas. El Reino Unido quiso excluir el tema agrícola, sin embargo, los países miembros manifestaron su inconformidad pues éstos confiaban en incrementar sus exportaciones de productos alimenticios en la zona. Finalmente el Reino Unido renunció a esta postura. De esta manera, se presentaron acuerdos mutuos dándose facilidades para los intercambios, en productos industriales, agrícolas y pesqueros. El Reino Unido era, por mucho, el principal mercado de los productos alimenticios exportados en el círculo de la OECE.

Una finalidad un tanto política del Convenio fue que al crear la AELC surgirían nuevos y más efectivos medios para que la CEE dejara su actitud de recelo ante la Asociación si ésta decidía ampliarse alrededor de Europa.

MAPA 1: LA AELC EN LOS AÑOS 60



FUENTE: DELGADO. Gloria M. Historia Universal. Ed. Prentice Hall. México, 2001 pág. 404.

En otras palabras, la AELC fue considerada la zona con los aranceles más bajos y ésta característica ejercería cierta presión ante la CEE. Esto ocasionó verdaderos problemas entre varios países de las dos partes. Por ejemplo, por un lado, Alemania tenía ventaja sobre el Reino Unido porque aquella podía ingresar a los mercados de BENELUX sin un mínimo arancel, mientras que la Gran Bretaña tenía la misma ventaja en los mercados de Portugal o Suiza. Alemania exportaba mucha más producción a los países de la AELC que a la propia CEE y esto fue un gran motivo para llevar “la fiesta en paz”, aunque podemos asegurar que la competencia estaba al rojo vivo.

En resumen, según Ramón Tamames³⁶ los avances más significativos dentro de los acuerdos comerciales entre los países de la AELC son los siguientes:

- ✕ -La no discriminación fiscal entre los productos nacionales y ajenos al área.
- ✕ -Prohibición de las subvenciones a la exportación
- ✕ -Prohibición de los impuestos a la exportación
- ✕ -Prohibición de las prácticas comerciales restrictivas
- ✕ -Prohibición de las prácticas antidumping
- ✕ -Consultas entre los países miembros sobre dificultades de balanza de pagos.
- ✕ -Facilidades al derecho de establecimiento

³⁶ TAMAMES, Ramón. *Introducción a la Economía internacional*. Ed. Alianza. México, 1981. Págs. 130-131.

- ✕ -Eliminación de los casos de doble imposición
- ✕ -Reconocimiento mutuo de patentes.

En cuanto a movimientos de capitales la Asociación Europea tuvo notable disminución de las restricciones de controles de cambios. La circulación de capitales y de la mano de obra podrían igualar los tipos de cambio y los salarios en la zona.

La instauración de una nueva zona de libre comercio donde había más libertad de intercambio entre países no fue motivo suficiente para satisfacer las ambiciones del Reino Unido, eso sin contar que tuvo ciertas discrepancias con el Commonwealth. Algunos países se negaban a la idea de compartir las ventajas y preferencias que gozaban con el nuevo mercado que implicaba la AELC. La inconformidad se suscitó al pensar que la Gran Bretaña se beneficiaría de una doble preferencia y que las inversiones irían a parar a la zona de libre comercio.

Su finalidad no era únicamente obtener nuevos mercados en la AELC, era también conservar un cierto *status* en Europa y como estaba muy subordinado a las decisiones de los Estados Unidos, en unos meses cambió de opinión.

Al año siguiente a la creación de la AELC solicita su incorporación a la Comunidad Económica, sin embargo solicitar su adhesión fue apenas el primer paso pero aún así no iba a ser sencillo. La cuestión de estar bajo el yugo de los Estados Unidos hizo desconfiar a los países existentes de la Comunidad, de manera que Alemania y Francia fueron los primeros en protestar.

2.2.4. LOS PRIMEROS PAÍSES EN ABANDONAR LA AELC: REINO UNIDO Y DINAMARCA

A principios de la década de los años sesenta la presión que ejerció la AELC con sus medidas de eliminación de impuestos entre sus miembros amedrentó a la CEE, sin embargo, esta presión dejó de serlo cuando los Estados Unidos se entrometió. Desde el momento en el que propuso brindar ayuda a Europa EU tomó un papel de líder en el viejo continente; podemos afirmar sin temor a equivocarnos que el abandono de los primeros países miembros de la AELC tuvo su origen en las decisiones tomadas por EU y estas eran seguidas restrictivamente, ya que Europa (gran parte de ella) estaba en sus manos. Este país se rehusó a las negociaciones con la AELC pero sugirió a la CEE abrir las puertas a cualquier país de la AELC que quisiera adherirse.

Es importante hacer un breve paréntesis para definir lo que es el proceso de *adhesión*. Este consiste en la admisión de común acuerdo establecida entre los países miembros de alguna comunidad para aceptar la entrada de un país nuevo. Este nuevo país necesita realizar la solicitud de admisión, la cual se dirige al Consejo de Ministros y éste es quien resuelve el ingreso junto con la autorización del candidato y la opinión de los miembros de la Comunidad y de la Comisión Europea,

ésta no tiene participación formal, sólo opina. La admisión de un nuevo miembro es decisión del Consejo y cada miembro tiene derecho de veto.

El Parlamento Nacional de cada miembro de la Comunidad deberá rechazar o aceptar rotundamente en el momento de la firma los acuerdos de la admisión.

Lo que hay que tomar en cuenta es que un país antes de solicitar la admisión tendría que aceptar íntegramente el Tratado de Roma. Por otro lado, la Comisión Europea declaró que los candidatos debían alcanzar cierto nivel de integración al momento de su acceso así como legitimación democrática.

En otras palabras, cada candidato a la admisión tenía que cumplir con ciertos requisitos, lo que seguramente le exigieron a los primeros candidatos para la primera ampliación de la CEE y el primer hit para la AELC.

*** LAS NEGOCIACIONES**

El Reino Unido estaba muy ligado a las opiniones y sugerencias de los Estados Unidos. Muy pronto visualizó su futuro: por un lado, el único poder político importante que ejercía era siendo la cabeza del Commonwealth, y por el otro, su postura en la AELC, que sólo se veían en ella fines económicos a corto plazo y alcance, no podía asegurarle un papel importante en la escena política y económica en Europa.

En este sentido, Reino Unido pensó que si no formaba parte de la CEE iba a quedar aislado políticamente. De la misma manera, con las medidas impuestas para la AELC limitaba los mercados que ya tenía para sus productos y se hacía más difícil abrirse a algunos nuevos. La Comunidad ofrecía grandes posibilidades de expansión y viceversa: para la Comunidad significaría mejores relaciones con las empresas británicas, intensificación de la competencia e impulsar así la economía europea.

Por tal motivo, Reino Unido inició negociaciones, una vez que lo consultó con los países de la Commonwealth, para solicitar su ingreso a la CEE en 1961. Las negociaciones se tornaron un tanto difíciles debido a dos cuestiones: la Commonwealth y la agricultura aún a pesar de que Reino Unido había aceptado todas las estipulaciones del Tratado de Roma.

Durante dos años se lograron "limar asperezas" pero en 1963 el veto de Francia por parte del General Charles De Gaulle hizo que las negociaciones se fueran al fracaso. De Gaulle expresó la inconformidad de que el Reino Unido aún no estaba preparado para asociarse por el simple hecho de estar tan subordinado a las decisiones de los Estados Unidos.

Para Reino Unido esto resultó ser un golpe durísimo; en Londres el Gobierno Conservador perdía las elecciones en 1964. Los 5 países restantes de la CEE tuvieron gran recelo con Francia porque gracias a su actitud sometió a la Comunidad a la peor crisis hasta entonces.

En una segunda ocasión, en 1967, volvieron a presentarse las negociaciones CEE-Reino Unido sin éxito. No fue sino hasta 1970 que el Primer Ministro inglés, Edward Heath, quien hizo su mejor papel de negociador consiguió reanudar. Simultáneamente, otros países solicitaron su adhesión a la Comunidad: Noruega³⁷, Dinamarca e Irlanda³⁸, por supuesto, el interés de estos tres países se enfoca a que, una vez dentro de la comunidad sus intercambios se irían a diferentes direcciones obteniendo mayores ventajas.

El caso de Dinamarca es interesante. El país contaba con grandes cantidades de productos agrícolas de exportación a los cuales le tenía que buscar salida sin trabas y con precios garantizados; el mercado inglés era uno de los que guardó siempre mayores posibilidades de colocación. Con esto decidió seguir el mismo camino que el Reino Unido. Algo similar sucedió con Irlanda, sin embargo, una ventaja más que visualizó fue que la CEE guardaba un fondo para el desarrollo económico y social que aprovecharía al máximo.

*** LA ADHESIÓN A LA CEE**

Las negociaciones entre la CEE y Reino Unido dieron frutos gracias a que las relaciones establecidas entre la CEE y el Commonwealth ya estaban bien definidas con la visible separación.

Esta última negociación se hizo posible, un tanto por la dimisión de De Gaulle en 1969, que una vez que bajó su actitud recelosa en la Conferencia de La Haya abrió la posibilidad. A esto se sumaron otros factores que contribuyeron a que el proceso se firmara en 1972 y se hiciera efectivo el 1 de enero de 1973. Esto es mejor conocido como la primera ampliación de la CEE en donde tres Nuevos Estados Miembros (NEM), Reino Unido, Irlanda y Dinamarca pasan a ser parte importante de la Comunidad. Noruega no corrió con la misma suerte ya que su ingreso a la CEE se sometió a votación entre su población el 24 de septiembre de 1972 obteniendo el 53.49% en contra de tal acción, por lo cual no pudo incorporarse.

Esta ampliación tuvo algunas características: primeramente se implantó el desarme arancelario entre los seis de la CEE y los tres NEM, así como el acercamiento de éstos a la TEC. El desarme arancelario consistía en 5 reducciones de 20% cada una, una cada año a partir de abril de 1973. De esta manera, la primera reducción del 20% fue en 1973; la siguiente en 1974; posteriormente en 1975 y 1976. Así, el 1 de enero de 1977 quedó perfectamente establecida una unión aduanera entre los nueve países con aranceles cero para ese año.

La agricultura, por ende, provocó ciertas discrepancias y los países ya adheridos a la CEE aceptaron las disposiciones de la Política Agrícola Común (PAC).

³⁷ Noruega siendo miembro de la AELC solicitó su incorporación a la CEE el 21 de julio de 1967, dos meses después de Reino Unido.

³⁸ Es importante aclarar que Noruega y Dinamarca eran miembros de la AELC, Irlanda no.

Para ello fue necesario un ajuste de precios en productos agrícolas entre los NEM y la CEE.

El 1 de enero de 1977 quedó establecida la unión aduanera y exactamente un año después la cuestión agrícola fue adoptada perfectamente.

Esta primera ampliación que presenta la CEE es una de las cuatro que ha tenido a través de las últimas décadas, sin embargo, lo que a nosotros nos interesa y muy apegados a nuestro objetivo, es saber cuáles son los motivos por lo que otros países pertenecientes a la AELC abandonan la zona para querer formar parte de la CEE.

En una primera instancia vimos que dos países de la Asociación deciden abandonarla por razones económicas y de conveniencia. La Asociación, que en 1960 iniciaba con siete países y que al año siguiente ya contaba con ocho integrantes con el ingreso de Finlandia, se había convertido en una zona con los aranceles más bajos y la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas, capaz de llamar la atención a otros países, incluyendo los ajenos al continente, a tal grado que la propia CEE se sintió presionada y con la amenaza de quedar en el rezago por el campo tan atractivo que resultaba ser la AELC.

2.2.5. PACTO COMÚN ENTRE LA CEE AMPLIADA Y LA AELC RESIDUAL

Una vez establecida la adhesión del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca a la CEE el 1 de enero de 1973 convirtiéndola en una unión de nueve países, la AELC quedó constituida por los siguientes países: Noruega, Portugal, Suiza, Suecia, Austria, Finlandia e Islandia.

El pacto común consistía en ofrecerse ventajas en los intercambios comerciales entre los países de la AELC y entre ésta y la CEE, incluyendo a los tres NEM. La propuesta puso en marcha un desarme arancelario sobre todo para productos industriales y un desarme más delicado para productos como el papel, las fibras sintéticas y productos siderúrgicos ya que éstos tenían cierta competencia en los dos mercados, en especial en Portugal quien en ese entonces presentaba menor desarrollo económico que todos los demás países.

No fue así para los productos agrícolas que desde que entraron en vigor las dos zonas comerciales las políticas agrarias no favorecían para nada los intercambios. Las principales trabas de los productos agrícolas radican en rigurosas restricciones, los precios mínimos, el requisito de previa licencia de importación, los calendarios fronterizos y demás.

En este sentido, la CEE no estuvo de acuerdo en emprender negociaciones para el pacto, pero ante la insistencia de Holanda e Italia por abarcar nuevos mercados en la AELC para productos agrícolas fue el factor determinante, lo que al

mismo tiempo significaba la demanda de productos lácteos de Austria, Suiza y Finlandia. Lo que no se vio claro fue que Islandia y Portugal necesitaban concesiones en el plano agrícola y esto, de cierta manera, complicaría los acuerdos.

Y es que desde la firma del Tratado de Roma hubo muchas complicaciones para detallar la política agrícola. En él sólo quedaron establecidas cuestiones de protección de precios para mejorar el nivel de vida de la población rural, factores para acrecentar la productividad agrícola y garantizar precios para facilitar los intercambios. Los precios garantizados estuvieron a cargo del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA).

Por otro lado, otras características importantes establecidas en las relaciones entre la CEE ampliada y la AELC residual fueron las siguientes: eliminación de restricciones, la no discriminación fiscal interna, reglas de competencia, licencias para la importación, cláusulas para evitar las prácticas de dumping, etc.

No obstante, los países residuales de la AELC enfrentaron la decisión de no formar parte de la CEE por el propio sistema que habían adoptado ya desde el principio. Lo que sí es importante aclarar es que, una vez establecida la adhesión de los tres NEM por parte de la CEE Francia y Alemania continuaban con su actitud recelosa poniendo trabas al libre flujo de productos agrícolas provenientes de la AELC, por un lado, y por el otro, el ingreso del Reino Unido a la CEE causó gran revolución y factores de confusión entre la Comunidad.

La razón es que por su dependencia con los Estados Unidos la dotó de una gran inmadurez lo que posiblemente fue la causa de la disgregación entre los dos mercados. Sin embargo, esto no impidió que Reino Unido avanzara a la incursión de nuevos mercados ni se alejara tanto de sus objetivos propios siendo miembro de la CEE.

2.2.6. 1986: PORTUGAL DEJA DE SER PARTE DE LA AELC

*** ANTECEDENTES**

Tuvieron que pasar algunos años para que la AELC sufriera otra pérdida en su estructura. Portugal, al igual que Grecia³⁹, ya había experimentado, anterior a su adhesión, un acuerdo con la Comunidad. Este se firmó el 22 de julio de 1972 y entró en vigor el 1 de enero de 1973, misma fecha en la que Reino Unido, Dinamarca e Irlanda son socios de la CEE.

En ese entonces lo que ocurría entre la CEE ampliada y la AELC residual⁴⁰ fue extensible para Portugal, además, el desarme arancelario sólo abarcó muy pocos productos agrícolas afectándose porque en el momento del pacto CEE/ AELC Portugal era quien presentaba menor desarrollo de todos los países. Así, Portugal

³⁹ Grecia no era miembro de la AELC y se incorpora a la CEE en 1981.

⁴⁰ Véase el apartado 2.2.4 y 2.2.5 de este mismo capítulo.

por sus características se considera una zona agrícola y ganadera. Necesitaba regular sus intercambios agrícolas y buscar nuevos mercados.

Sin embargo, las reducciones de los aranceles prometían hacerse en un periodo determinado que se estimaba terminaría hasta los ochenta.

En 1975 la CEE ratifica un apoyo financiero para Portugal y la ampliación de cláusulas del acuerdo establecido en 1972.

*** LA ADHESIÓN A LA CEE**

A mediados de los setenta Portugal se convierte en Democracia Parlamentaria, resultado de la revolución de 1974. Poco después manifestaba su intención por pertenecer a la Comunidad. No es sino hasta el 28 de marzo de 1977 que lo hace oficial ante la Comisión, ésta dio luz verde para el siguiente año.

Para Portugal formar parte de la Comunidad representaba la oportunidad de volver a tener importancia en Europa, la misma que tuvo hasta antes de la pérdida de sus colonias. La CEE le ofreció abrirle camino a tanto tiempo de aislamiento político y otras posibles salidas para la crisis económica que padecía.

La revolución llevó a fondo la actividad industrial y en la Comunidad se veían enormes posibilidades de reactivarla gracias al financiamiento. Esto es, la producción se aceleraría pero la CEE no había visualizado que el comercializar su producción le había costado mucho a Portugal siendo miembro de la AELC.

Una vez que el Consejo de Ministros aceptó la decisión de la Comisión las negociaciones se presentaron de manera formal el 17 de octubre de 1978. En las negociaciones se habló de un nuevo acondicionamiento en los acuerdos entre Portugal y la CEE. Esto dio como resultado una serie de modificaciones: primero, era riguroso un desarme aduanero durante tres años (1979-1982) para productos industriales que necesitaban mantener o aumentar los derechos *ad valorem*. El objetivo era proteger la industria; con las modificaciones se logró dar prioridad a productos agrícolas y vinos.

Portugal fue uno de los países pioneros integrantes de la AELC, desde su creación hasta el inicio de los setenta pero durante esa década tuvo estrechas relaciones con la CEE y es ahí donde nace la inquietud por formar parte de la Comunidad. Sus objetivos a perseguir los logró al abandonar, en primera instancia, el aislamiento político, y luego, incrementar aún más su producción industrial, la cual desempeñó un papel poco significativo dentro de la AELC.

Principalmente, su producción agrícola tuvo que someterse a la PAC, esto es porque la AELC sólo ofrecía ventajas sobre la agricultura y la ganadería, en otras palabras, en la Asociación se realizan acuerdos bilaterales entre los miembros y con terceros países. Con su ingreso a la Comunidad iban a circular productos del sector de forma más fluida asegurando precios de garantía. La pesca se convirtió en una

obligación ya que tenía, junto con España, que ofrecer la producción que no se podía obtener en otro lado.

Esto, a la vez, fue un factor determinante en la situación de Portugal que por buscar una salida al problema agrícola optó por irse a la CEE, con la PAC alivió la problemática y recibió apoyo en otros aspectos económicos en los que el país se encontraba fragmentado.

Con todo esto, el proceso de adhesión fue tardado y se logró simultáneamente al de España. El 1 de Enero de 1986 Portugal pasa a ser el undécimo y España el duodécimo países incorporados a la CEE.

Liechtenstein es el séptimo país integrante de la AELC, aunque mantiene un Tratado de la Unión Aduanera con Suiza desde el 29 de marzo de 1923 no es oficialmente parte de la zona hasta 1991.

2.3 EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)

En la década de los ochenta se presenta un periodo de desarrollo económico mundial marcando el liderazgo de las empresas norteamericanas y japonesas. Ante esto, los países europeos tomaron conciencia de la pérdida de competitividad frente a sus principales adversarios y decidieron establecer papeles de mayor cooperación entre ellos. Con este objetivo se celebró en Luxemburgo, en 1984, la primera conferencia multilateral a nivel ministerial entre los 7 países de la AELC, los 12 de la CEE y la Comisión Europea.

Los temas a tratar fueron diversos; en primera instancia se expresó la enorme necesidad de establecer mayor cooperación entre ellos con visperas a la creación de un espacio europeo. La cooperación tenía que estar enfocada a la supresión de las barreras al intercambio de mercancías, sólo con algunas excepciones en materia agrícola y libre flujo de personas, la eliminación de prácticas de comercio desleales y de barreras técnicas⁴¹, simplificación de procedimientos aduaneros, ayudas de Estado, etc.

La plena disposición de los países europeos para lograr sus objetivos fue indiscutible, sin embargo, las diferentes estructuras de ambos bloques fueron motivo para dificultar la llegada de una técnica adecuada de cooperación. Ejemplo de ello fue la negatividad con la que recibió la propuesta Dinamarca, los problemas de ratificación del Reino Unido y el problema interno del Tribunal Constitucional de Alemania.

⁴¹ Estas se refieren a la armonización de legislaciones nacionales, en materia de liberalización de profesiones, reconocimiento de títulos, movilidad de estudiantes, cooperación entre las distintas universidades y escuelas superiores, apertura de los contratos públicos a proveedores de todos los países de la CEE, libertad de servicios y la libertad de circulación y colocación de capitales. BENAVIDES Muñoz, Marina. "La Integración Económica de la Comunidad Europea y las Perspectivas para México." Tesis de Licenciatura FE- UNAM 1994. Pág. 25.

Al final de la década, Jacques Delors, Presidente de la Comisión Europea⁴² señalaba ante el Parlamento las dos únicas vías para establecer la cooperación entre ambas zonas: por un lado, continuar con la misma línea de cooperación, y por el otro, definir una nueva cooperación con mayor regulación en la que hubiese la creación de órganos decisorios comunes y una administración que garantizara la eficacia de la acción conjunta.

La resolución fue discutida en Oslo en marzo de 1989 ante los Jefes de Gobierno de los países miembros de la AELC, estos decidieron aceptar la cooperación más estrecha, con objetivos más claros y específicos, la intervención de instituciones para regular el buen funcionamiento de la propia AELC y llegar a más objetivos en común.

Los problemas a resolver se siguieron discutiendo durante tres años más. El 2 de mayo de 1992, con el Tratado de Oporto se hace oficial el establecimiento del Espacio Económico Europeo (EEE). Simultáneamente, los países de la AELC firman entre ellos un acuerdo constituyendo un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia, así como otro tipo de instituciones para el buen funcionamiento del EEE.

El Tratado de Oporto se suponía entraría en vigor el 1 de enero de 1993 pero entró en funcionamiento exactamente un año después. Dos razones influyeron para tal fin, uno, Suiza había tomado la decisión de no ratificarlo y dos, estaba en trámite la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Unión Europea.

La negociación del Espacio había establecido para Islandia, Noruega y Liechtenstein la libre circulación de mercancías, trabajadores, servicios y capital, como para los países de la UE, pero, al mismo tiempo el espacio exigía cumplir con ciertas reglas comunitarias como la competencia leal.

En este sentido, Suiza se negó a aceptar estas reglas que la comprometían demasiado; la población votó en contra de la incorporación al EEE a finales de 1992.

2.3.1. OBJETIVOS DEL EEE

Los principales objetivos del EEE son la creación de un espacio que tendrá que ser dinámico y homogéneo, con normas comunes estableciendo la igualdad de competencia de derechos y obligaciones, igualdad de trato de personas tomando en cuenta las cuatro libertades: libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, y medios para llegar a ello.

⁴² La Comisión Europea tiene como objetivo velar por la correcta aplicación de los tratados, aplica políticas comunes, gestiona los fondos comunitarios, etc. En la actualidad cuenta con 20 comisarios, dos por cada uno de los siguientes países: Francia, Alemania, Reino Unido y España, y uno por cada uno de los demás países de la Comunidad.

El EEE tendrá, asimismo, como objetivo, reforzar las relaciones comerciales y económicas entre ambas partes y extender el mercado único a los países de la AELC⁴³.

En los siguientes cuadros (1 y 2) se encuentran concentrados los capítulos cubiertos por los nuevos tratados entre los dos bloques comerciales. En los cuadros de la izquierda se encuentran las áreas que comparten éstos; en los cuadros de la derecha son sólo las áreas exclusivas que manejó la CEE con el Tratado de Maastricht, sin ser extensibles a la AELC.

Característica de las nuevas reglas del juego entre la CEE y la AELC son las políticas exteriores en seguridad y en justicia, mismas que en la Asociación no están contempladas. Asimismo, aunque para ambos bloques las cuatro libertades estén muy bien definidas para la AELC es algo en lo que aún no estaba tan familiarizada.

Otra cosa muy peculiar es que para ambos bloques hay nueva modalidad en políticas sociales, ambientales, de energía, en cuestiones de agricultura y pesca, de éstas dos las relaciones entre la CEE y la AELC aún no se han resuelto hasta la fecha.

La CEE cuenta con la PAC (Política Agrícola Común) y la pesca no está bien definida; por su parte, la Asociación no tiene una política de agricultura pero entre los miembros se conceden grandes ventajas entre sí para los intercambios agrícolas y así garantizar precios entre la zona y colocación de producto. Para los acuerdos agrícolas con terceros países, la AELC sólo se limita a realizarlos en forma bilateral.

De esta manera, el Espacio aseguraba una integración económica entre la CEE y la AELC con medidas paralelas entre los dos bloques. Sin embargo, este objetivo se limitó demasiado puesto que las partes no persiguen una política común de comercio exterior, ni de agricultura, ni de pesca, ni de fiscalidad.

*** LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS**

El EEE estableció una serie de normas comunes de competencia con el objetivo de fomentar la cooperación entre los participantes. Su importancia radicaba en que no se iba a permitir que algunas empresas acapararían el mercado haciendo uso de su liderazgo, ni eran permitidas las prácticas monopólicas que perjudicaran los intercambios o a los consumidores.

La política agraria no sufriría modificación alguna con el EEE, más bien, se fomentaría la libre circulación de productos agrícolas. En cuanto a los productos pesqueros se haría lo mismo y se respetarían los intercambios sin alterar o reestructurar la política. Para los países cuya actividad pesquera es importante, como en el caso de Noruega e Islandia nada cambiaría.

⁴³ En el caso de Noruega, el EEE pasaría a sustituir el convenio de libre comercio que tenía con la Comunidad Económica Europea en 1973.

Las reglas de origen en el EEE cumplen un papel muy importante, en ellas determinan qué mercancías están dentro del plan libre de aranceles y que puedan venderse dentro del espacio. Las mercancías, por consiguiente, contarán con un cierto requisito de calidad, es como una reglamentación que incluye a las mercancías y sustancias peligrosas, así como la maquinaria pesada. Las compras públicas se realizan sin un límite.

En el Espacio se estipuló que están prohibidas las subvenciones que puedan afectar la actividad comercial; serán aceptadas sólo en el caso que algunos sectores o empresas tengan la necesidad, como cuando hay alguna deficiencia en la actividad por la dispersión demográfica.

*** LIBRE CIRCULACIÓN DEL CAPITAL**

El Espacio va a regir los diferentes flujos del capital. Se aplicará el Trato Nacional, es decir, la no discriminación de inversionistas extranjeros sin restricción alguna. En algunos casos, algunos países tuvieron que modificar la legislación para el capital pero hasta ahora la libertad de flujos financieros no ha sido motivo de discrepancias.

*** LIBRE CIRCULACIÓN DE SERVICIOS**

Al considerar los servicios en el EEE se tomó en cuenta la importancia que éstos tienen en la producción y otras actividades económicas. Para este rubro en el acuerdo se incluyeron reglas de armonización para los sectores productivos, tales como el de transportes, los servicios financieros, las telecomunicaciones y la propiedad intelectual. En la sección de servicios no hay límite de movimientos.

*** LIBRE CIRCULACIÓN DE PERSONAS**

En un área que comprende 18 países la libre circulación de personas es ilimitada. Existe la libertad de trabajar y trasladarse dentro del Espacio. El acuerdo también da derecho a estudiantes, pensionistas y otros a permanecer o desplazarse dentro del espacio siempre y cuando tengan los medios de sustento para hacerlo.

El espacio comprende otras áreas (las que contiene el cuadro 1). En medio ambiente se procura la defensa del ambiente con las normas menos rígidas que cada país tomará en este aspecto.

Las cuestiones jurídicas e institucionales llevan rumbos distintos, esto es porque ambas zonas son diferentes. Por un lado, la UE es una unión aduanera y, por el otro, la AELC es una zona de libre comercio. La AELC se basa en el derecho internacional, las decisiones se toman por unanimidad mientras que la UE se basa en principios supranacionales.

**CUADRO 1
AREAS QUE CUBRE
EL ESPACIO ECONOMICO EUROPEO
PARA LA AELC Y PARA LA CEE**

AREAS CUBIERTAS DEL EEE ENTRE LA CEE Y LA AELC	AREAS NO CUBIERTAS EN EL EEE (SOLO PARA LA CEE)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCIAS ▪ LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y DERECHO DE ESTABLECIMIENTO ▪ LIBRE CIRCULACIÓN DE TRABAJADORES ▪ LIBRE CIRCULACIÓN DE CAPITALES ▪ POLÍTICA DE TRANSPORTE ▪ POLÍTICA DE COMPETENCIA ▪ PROTECCIÓN A CONSUMIDORES ▪ INVESTIGACIÓN Y TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN ▪ EDUCACIÓN ▪ ESTADÍSTICAS ▪ DERECHO DE SOCIEDADES 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ UNION ADUANERA ▪ RELACIONES EXTERIORES ▪ FONDOS ESTRUCTURALES ▪ POLÍTICA REGIONAL ▪ POLÍTICA INDUSTRIAL ▪ TRIBUTACION

FUENTE: GRANELL, Francesc. "La Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la UE". En: Comercio Exterior Vol. 45 núm. 7 1995. PÁG. 555.

**CUADRO 2
ASPECTOS ESPECIALES DEL ESPACIO**

ASPECTOS ESPECIALES DEL EEE	NUEVAS ÁREAS DE ACUERDO AL TRATADO DE MAASTRICHT
<ul style="list-style-type: none"> ▪ POLÍTICA SOCIAL ▪ AMBIENTE ▪ ENERGÍA ▪ AGRICULTURA ▪ PESCA 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ POLÍTICA ECONÓMICA Y MONETARIA ▪ POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD ▪ JUSTICIA Y ASUNTOS INTERNOS COMUNES ▪ OTROS ESPACIOS DE LA UNIÓN EUROPEA ▪ CUESTIONES FINANCIERAS Y PRESUPUESTARIAS ▪ INSTITUCIONES ▪ OTROS

Fuente: Op cit.

Una vez que se había establecido el Espacio Económico Europeo⁴⁴ se necesitaba complementar con algunos órganos de vigilancia y un sistema presupuestario. Esto lo pensó la UE ante la situación de la AELC. Esta seguía manteniendo sus barreras arancelarias y controles aduaneros. En este sentido, la UE decide modificar los tratados anteriores con el Tratado de Maastricht en 1991.

Una característica importante del Tratado de Maastricht fue la posibilidad de aceptar solicitudes de adhesión a la UE con perfiles a la ampliación y así llegar a una integración económica más grande, poderosa y homogénea. Este fue el punto de partida para el desmembramiento crucial de la Asociación Europea, en donde tres nuevos países, Austria, Finlandia y Suecia solicitan incorporarse a la UE.

2.3.2. CRISIS EN LA AELC: SE RETIRAN AUSTRIA, FINLANDIA Y SUECIA

En los noventa diversos acontecimientos históricos acompañaron este último desmembramiento –el más significativo– de la AELC. Por un lado, el desarrollo económico mundial había aumentado; este suceso responde a una sola causa: *las integraciones económicas adoptan un rol regional que se expande*.

Ejemplo de ello es el surgimiento y reforzamiento de los bloques económicos como lo es el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC) y otros. Acontecimientos históricos que marcan una nueva etapa son la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989 y la fusión política de las dos Alemanias al año siguiente⁴⁵, el fin del imperio soviético, la unificación monetaria de 1990, etc.

La AELC a principios de los noventa aún contaba con los siguientes países: *Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein* -que ingresa a la zona en 1991-, *Noruega, Suecia y Suiza*. La zona comercial comprendía en su totalidad 1.3 millones de km², un mercado bastante amplio para la circulación de mercancías y servicios, sobre todo provenientes de la Comunidad Económica Europea.

No obstante, ante lo ya mencionado sobre el EEE, existieron algunos elementos más que influyeron a la desincorporación de tres miembros de la AELC.

La solicitud de incorporación de Austria, Finlandia y Suecia a la Unión Europea coincide con la época de grandes recesiones económicas en países de Europa. Noruega, que también solicitó la incorporación, decide no entrar. Pero veamos cada uno de los casos.

⁴⁴ Actualmente el EEE comprende un mercado de aproximadamente 380 millones de habitantes. El 18% de importaciones y el 20% de exportaciones mundiales son absorbidas por éste.

⁴⁵ Este hecho es también conocido como la cuarta ampliación de la Comunidad Económica Europea.

2.3.2.1 NORUEGA

Noruega presentó su solicitud de incorporación a la CEE el 25 de noviembre de 1992 y por orden cronológico fue el último en hacerlo, después de Austria, Finlandia y Suecia. Noruega era la segunda vez que quería entrar a la Comunidad Europea y en 1973 no lo hizo por algunas cuestiones desfavorables para su sector pesquero.

Noruega, quien basa gran parte de su economía en la pesca tuvo que negarse en aquella ocasión a la idea de ser parte de la Comunidad Europea por la incompatibilidad entre su propia política pesquera y la de la CEE, no era posible ceder terreno.

Para esta segunda ocasión, la población noruega votó en contra de incorporarse a la ya recién establecida Unión Europea. En este sentido, el país escandinavo siguió y sigue perteneciendo a la AELC lo que, por ese lado, para Noruega las cosas no cambiaron.

2.3.2.2 AUSTRIA

Austria había sido uno de los países pioneros de la AELC. En la zona de libre comercio la industria siderúrgica de este país fue muy importante, así como la industria mecánica y química. No obstante, su participación en la AELC como productor y como exportador siempre fue poco significativa debido a que la economía del país siempre estuvo dirigida hacia Alemania y otros países de la CEE.

Austria solicita su incorporación a la CEE el 17 de julio de 1989, pero no fue hasta 1994 que se firma el tratado de adhesión. Los cinco años que hicieron esperar a Austria fueron muy difíciles. A finales de la década de los ochenta, la crisis mundial había afectado el mercado interno de los austriacos y su producción descendió considerablemente.

A consecuencia de esto sufre una recesión económica en 1993. La economía en conjunto había crecido sólo 2.7% en 1994 y 2.4% en 1995⁴⁶. Las exportaciones de Austria en 1994 fueron el 64.8% a la Unión Europea, de los cuales el 38.1% iban hacia Alemania. En otras palabras, la economía austriaca siempre tuvo más relación y dinamismo con países de la Comunidad Europea, y es aquí que nace la inquietud de ser parte de ella.

Austria después de la recesión tenía serios problemas económicos como la inflación que se disparó a niveles estratosféricos, el creciente paro y la poca competitividad de sus productos en mercados no europeos. Ante esta situación la AELC no podía sacar al país de los múltiples problemas porque, en primer lugar, su ínfima participación como miembro de la zona no le proporcionó estabilidad ni

⁴⁶ www.guiadelmundo.com/paises/austria

económica ni financiera, mucho menos en mercados externos. Es decir, la única que ofreció soluciones fue la UE.

Una vez que se incorpora a la UE en 1995 tuvo influencia positiva sobre la Inversión Extranjera y ayudó a mantener la inflación baja. Para la primera mitad de ese año el crecimiento económico fue de 7.7%⁴⁷.

Sin embargo, hubo otro tipo de problemas que se tuvieron que resolver para poder ingresar a la UE. El tránsito alpino era uno de los problemas por el que pasaba Austria, y todo lo que derivaba de él. Se pensaba que por el tránsito proveniente de los países de la UE se afectaría el medio ambiente, y dañaba, de alguna manera, terrenos ecológicos en líneas compartidas entre Italia y Alemania. Otro problema que surgía a la par era la compra de residencias en terrenos alpinos por personas de países de la UE y esto afectaría el medio rural.

Para resolver el primer problema se optó por invertir en infraestructura para hacer mucho más libre y menos dañino el tránsito. Claro, el proyecto se realizaría gradualmente, de manera que la reducción de óxidos provenientes de vehículos se controlaría. Para el segundo problema se formularían normas de urbanidad y ambiente, sin discriminar a los extranjeros de cualquier país residente de la UE.

2.3.2.3 FINLANDIA

Finlandia, asimismo, fue de los países fundadores de la AELC con su incorporación a la AELC en 1961. Finlandia tiene una historia muy interesante. A pesar de que obtuvo su independencia de Rusia en 1917 sus vínculos económicos y políticos son verdaderamente fuertes. Tras haber sido aliado de Alemania y derrotado después de la segunda guerra mundial tuvo que ceder gran parte de su territorio a la URSS.

Su posición geográfica siendo el vecino de Rusia ha hecho que parte de su economía esté dirigida a ese país. Es por tal razón su poca participación en la AELC que, a diferencia de Austria, pudo destacar un poco más. Finlandia decidió ser parte de la AELC pues la entonces CEE había adoptado un papel de tipo político anti-comunista, es decir, la Comunidad no podía arriesgarse a una disgregación de mercados con las naciones europeas que estaban en desacuerdo con la ola socialista.

En la década de los noventa a Finlandia le afectó gravemente la disolución del imperio soviético. En 1991 tuvo una fuerte recesión; su PIB se redujo en ese año un 6.5% hasta 1992 que fue de 4.1%⁴⁸. Otras de las causas fueron la caída de los mercados exteriores, el recalentamiento de la economía, pero sobre todo, derivado del desmantelamiento del sistema Barten existente con la ex-URSS los intercambios

⁴⁷ OP.CIT.

⁴⁸ OP. CIT./ finlandia

descendieron considerablemente. Finlandia intercambiaba productos manufactureros por petróleo y gas rusos.

Finlandia solicita su incorporación a la CEE en marzo de 1992, cuando un año antes en Helsinki se había unido el marco fines a la moneda de la Comunidad (el ECU) con la finalidad de estabilizarlo. La devaluación del marco fines disparó las exportaciones pero contaba con un problema más severo: el desempleo masivo.

Los fineses realmente nunca pudieron destacar en la industria como parte de la AELC debido a que consideraban a la zona como un mercado débil y veían gran futuro en Alemania y Suecia para sobresalir. De hecho, sus principales exportaciones en 1994 estuvieron dirigidas a la UE en 46.5%, de las cuales el 13.4% iban a Alemania y el 10.3% a Reino Unido⁴⁹.

Finlandia como país agrícola contaba con algunas complicaciones. Su población es escasa y, por ende, la población rural mucho más. Como parte de la AELC los acuerdos agrícolas no le eran favorables pues en la zona de libre comercio eran los consumidores fineses los que, por vía de los precios altos, subsidiaban a los agricultores. El país escandinavo ante tal situación buscó una salida.

La adhesión a la UE en 1995 complicó todavía más su situación. Se temía que con la adhesión las cuestiones tratadas en la PAC desalentarían aún más la actividad agrícola en el país, ya que los precios en la UE eran mucho menores de los que manejaba Finlandia. Eso sin contar con los grandes déficit presupuestales.

Lo que era un hecho fue la prioridad que la UE dio al problema agrícola. La solución a este problema fue que al incorporar a Finlandia a la FEOGA los consumidores se beneficiarían con los precios bajos en los productos primarios.

2.3.2.4 SUECIA

Suecia fue uno de países más extensos de la AELC. Dentro de sus principales actividades económicas se encontraba la extracción de minerales de hierro pero el sector industrial mecánico proporcionaba grandes ganancias con la producción de motores, automóviles y material electromecánico, así como la producción naval.

Empero, era un país menos desarrollado a comparación de otros miembros de la AELC. A principios de los noventa la economía se tambaleó. Con grandes problemas presupuestales, altos índices de inflación, paro creciente y pérdida gradual de competitividad en los mercados internacionales Suecia cae en una fuerte recesión en los años 1991-1992. Justamente, ante esto, Suecia rompe sus lazos con la UME (Unidad Monetaria Europea) de la CEE y la devaluación de la corona sueca en ese año (1992) disparó las exportaciones que fueron las que aliviaron la economía en ese momento.

⁴⁹ IDEM

Suecia destinaba el 62.6% de sus exportaciones a la UE en 1994⁵⁰. Su principal socio comercial era Alemania al que dirigía 18.4%.

Simultáneamente a todo esto, Suecia solicita su incorporación a la CEE el 1 de julio de 1991 y tres años después se firma el tratado de adhesión. Al igual que Austria, Suecia tenía serios problemas ambientales, y al igual que Finlandia, problemas presupuestarios al momento de la adhesión.

La UE que no concedía prioridades al incorporar a los nuevos miembros a la PAC, en este caso hizo una excepción. La Comisión Europea aceptó conceder algunas compensaciones presupuestarias⁵¹ con limitantes de tiempo. Una vez dentro de la PAC se generarían los pagos que aliviarían los grandes déficit.

La adhesión de los tres países que votaron a favor –Austria, Finlandia y Suecia pues Noruega tuvo la negativa de su población para incorporarse- se hizo realidad el 1 de enero de 1995. A partir de ese día Suecia se comprometió a integrarse a la PAC, Austria y Finlandia lo harían también pero en forma gradual. Se añade, asimismo, dentro de la zona comunitaria dos nuevas lenguas a las nueve que ya estaban: el finés y el sueco.

*** RESULTADOS DE LA ADHESIÓN**

La adhesión representaría un ingreso mayor en la comunidad. Mientras que para la AELC fue el punto crucial que llevó a pique su estructura. La AELC desde 1995 ha quedado constituida por sólo cuatro países.

Esta última modificación a la Asociación la somete a las más grave crisis económica y estructural de su historia. Primeramente, su extensión territorial disminuyó considerablemente pues casi la mitad de sus integrantes se retiraron. A partir de 1995 la AELC pierde más de 870 mil km² de extensión, y de los 1.3 millones de km² que eran, la pérdida representa cerca de tres cuartas partes del territorio total.

La población, por consiguiente, también disminuyó. El total de consumidores que constituía el mercado de la AELC era de casi 34 millones, de los cuales el 64.7% (22 millones de habitantes) entre Austria, Finlandia y Suecia pasaron a sumarse al mercado de la Unión Europea. A partir de 1995 la población de la AELC es de alrededor de 11 millones de consumidores.

El Producto Interno Bruto (PIB) de la zona tuvo un grave descenso. En el cuadro 3 podemos observar la evolución del PIB entre 1991 y 1994. Para ese año éste representa más de 950 mil millones de dólares (mmd). En 1995, el PIB de las

⁵⁰ IDEM.

⁵¹ El presupuesto fue de 2.966 millones de Ecus para un periodo de tres años, entre 1995-1998. TAMAMES, Ramón. *La Unión Europea*. Ed. Alianza. Última impresión . México 1996. Pág. 361.

AELC es de 396 mmd (cuadro 4). Obsérvese que la proporción que la AELC pierde del PIB es de más de 597 mmd, lo que en el cuadro 5 es la sumatoria del PIB de Austria, Finlandia y Suecia. En otras palabras, el PIB intrarregional de la AELC desciende dramáticamente en más de 60%.

CUADRO 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO AELC* 1991-1994
(MILLONES DE DÓLARES)

1991	874,760.9
1992	888,946.9
1993	908,067.5
1994	950,928.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de las Estadísticas Financieras Internacionales, publicación del FMI, diciembre de 1998.

* Hasta 1994 los países que componen el PIB de la AELC son: Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza. Liechtenstein que ingresa a la zona en 1991 no figura en este análisis.

CUADRO 4
PRODUCTO INTERNO BRUTO AELC 1995
(MILLONES DE DÓLARES)

ISLANDIA	6,640.41
LIECHTENSTEIN	n. d.
NORUEGA	143,769.3
SUIZA	245,608.1
TOTAL	396,017.8

FUENTE: IDEM.

CUADRO 5
PRODUCTO INTERNO BRUTO DE AUSTRIA, FINLANDIA Y SUECIA 1995
(MILLONES DE DÓLARES)

AUSTRIA	189,347.4
FINLANDIA	139,205.0
SUECIA	269,151.7
TOTAL	597,704.0

FUENTE: IDEM

En cuanto a comercio de la AELC el total de éste, incluyendo exportaciones e importaciones es de 887 mmd en 1994 (cuadro 6). Para 1995 sólo representó el 30%, es decir, 267 mmd (cuadro 7). En otras palabras, la zona de libre comercio pierde 70% de su comercio total con la desincorporación de Austria, Finlandia y Suecia. El total del comercio de estos tres países en 1995 fue de poco más de 449 mmd, mismos que pasaron a figurar en la UE (cuadro 8).

CUADRO 6
COMERCIO AELC* 1991-1994 (MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	TOTAL
1991	287,640.6	270,775.0	558,415.6
1992	296,004.8	272,185.8	568,190.6
1993	319,738.8	283,366.9	603,105.7
1994	577,165.2	310,300.3	887,465.5

FUENTE: IDEM.

CUADRO 7
COMERCIO AELC 1995
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	TOTAL
ISLANDIA	2,371.3	2,128.3	4,499.6
LIECHTENSTEIN	n. d.	n. d.	n. d.
NORUEGA	54,710.0	46,075.8	100,785.8
SUIZA	86,148.6	76,351.3	162,499.9
TOTAL AELC	143,229	124,555.4	267,785.3

FUENTE: IDEM.

Es importante resaltar que en 1995 la proporción del comercio como parte del PIB en los cuatro países restantes de la AELC lleva la siguiente línea: Islandia tiene un PIB de 6,640.4 millones de dólares (md), de los cuales 4,500 md son de comercio, es decir, el 67.7%. Noruega con un PIB de 143 mmd, el 70% de éste es sólo de comercio. En el caso de Suiza, su PIB asciende a 245 mmd mientras que el comercio como parte de éste representa el 66%.

En cuanto a los tres países que abandonan la zona de libre comercio destaca Austria donde el comercio como parte del PIB es de 81% en 1995.

CUADRO 8
COMERCIO DE AUSTRIA, FINLANDIA Y SUECIA EN 1995
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	TOTAL
AUSTRIA	76,347.4	77,161.0	153,508.4
FINLANDIA	52,465.8	40,779.7	93,245.5
SUECIA	110,179.4	92,854.0	203,033.4
TOTAL	238,992.6	210,794.7	449,787.3

FUENTE. IDEM.

Y de esta manera, la AELC que anteriormente ya había experimentado la desincorporación de otros países –Reino Unido, Dinamarca y Portugal- con este nuevo desmembramiento se somete a la crisis más impactante de su historia.

La pérdida de territorio, población, PIB y comercio fue verdaderamente significativa. Empero, una vez que la AELC se constituye en tan sólo cuatro países las cosas siguieron su marcha. A tan sólo cuatro años de la retirada de Austria, Finlandia y Suecia la Asociación Europea de Libre Comercio reflexiona sobre su situación y decide realizar una modificación a su documento normativo. Era necesario dar un giro total al Tratado constitutivo de la zona y reforzar sus relaciones comerciales con su socio mayoritario.

2.4 CONVENCION DE VADUZ

La AELC adopta nuevas medidas para actualizar su marco normativo. Las decisiones para ello se hicieron presentes en la convención de Lillehammer, Noruega en 1999. La convención tuvo como tema principal las relaciones existentes entre el EEE y el acuerdo bilateral entre Suiza y la UE. Dos años después, una vez analizadas las propuestas, en Vaduz, la capital de Liechtenstein se firma el Convenio que actualizaría en Tratado de Estocolmo de los años sesenta.

La esencia del Convenio de Vaduz se inclina a reafirmar las relaciones entre los países miembros de la AELC y, de esta manera, se hagan extensibles a la UE.

*** PRINCIPALES ASPECTOS DE MODERNIDAD**

PARA PERSONAS

Primeramente, la protección al medio, al consumidor y a su salud son prioritarias, así como la seguridad social. La propiedad intelectual se introduce como un tema nuevo pues ésta, aunque se incluyó en el Tratado de Estocolmo sólo a las patentes, no se había tomado en cuenta como tal.

Se introduce, asimismo, la libre circulación de personas con excepciones que pudiera solicitar Suiza. En este sentido tampoco habrá límite ni de movimientos de personas ni en el número de actividades que se realicen.

Como un aspecto nuevo, a la vez, se introduce el reconocimiento mutuo de los certificados de estudios profesionales.

PARA BIENES, SERVICIOS Y CAPITAL

Entre miembros de la Asociación Europea se actualizaron los requisitos de origen y normas técnicas. En cuanto al comercio de servicios, cualquier ventaja que en el futuro la UE extienda a un miembro de la AELC será inmediatamente extendida a los demás miembros.

Se incluyen reglas sobre agricultura para liberar gradualmente los intercambios provenientes del sector y colocarlo como un tema prioritario, de manera que pueda encontrarse al nivel del que figura en la UE.

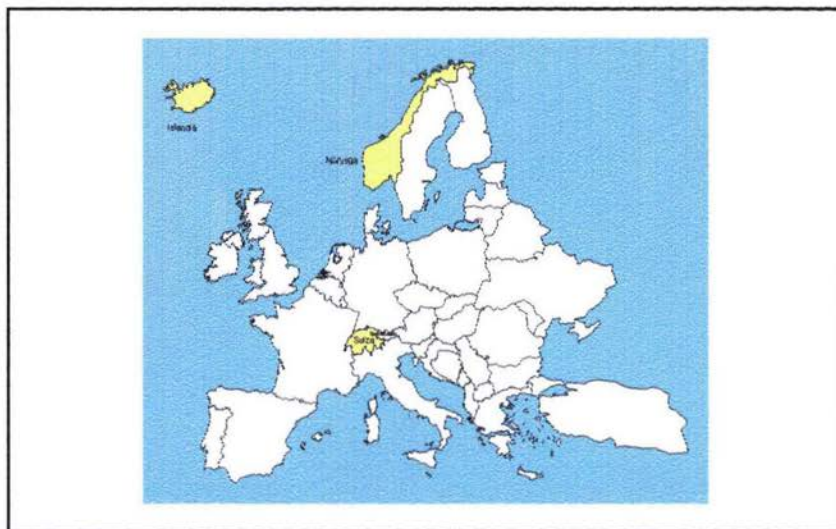
Los miembros de la AELC se comprometen a fomentar los libres flujos de inversión y de servicios, sin imponerse, de alguna manera, restricciones a partir del Convenio. Referente a este punto, las inversiones y movimientos de capital se hacen mediante el Trato Nacional y el de Nación más favorecida. A los dos años se verificarán los avances en el rubro.

En cuanto a transporte terrestre, compras del gobierno y energía se harán las disposiciones bajo lo establecido en la OMC.

Una vez establecidas estas modificaciones para homogeneizar las relaciones comerciales y financieras entre los miembros de la AELC, primero, y luego, extenderlas a la UE, quien es su principal socio comercial, la AELC inicia el nuevo milenio con una estructura diferente y moderna. Así, la nueva AELC se ha constituido en 4 países: Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein. Veamos, pues, el siguiente capítulo donde se examinan las características de cada uno de estos países.

CAPITULO 3

LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO: LA INTEGRACIÓN DE CUATRO PAÍSES



MAPA 2

La Asociación Europea De Libre Comercio A Partir De 1995

FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Depto. de Normatividad e Inversión Extranjera Directa. www.economia.gob.mx.

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA) presenta un giro importante en su historia a partir de 1995 una vez que Austria, Finlandia y Suecia se incorporan a la Unión Europea (UE). De esta manera, tres países que fueron parte de la AELC desde sus inicios deciden abandonarla. A partir de este acontecimiento, la Asociación se encuentra en su composición con cuatro países: **Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein.**

En la actualidad la Asociación Europea de Libre Comercio⁵² es una organización con objetivos dirigidos a la administración de las relaciones comerciales entre sus miembros basándose en la convención de AELC (antes

⁵² Los datos que se presentan en este apartado y algunas de las características de los países de la AELC han sido tomados de la Guía Básica para Exportar Productos a la Unión Europea editada por BANCOMEXT, ITESM, Segunda Edición, año 2002. En caso contrario señalaremos la fuente.

llamada convención de Estocolmo). Esta nueva Asociación tiene su sede en la ciudad de Ginebra y desde ahí vigila el buen funcionamiento de las relaciones entre la AELC y la UE según lo establecido en el Espacio Económico Europeo (EEE). De la misma manera, cuenta con oficinas en Bruselas y en Luxemburgo, pero es desde la sede que se administran todo tipo de relaciones entre los miembros de la AELC con terceros países.

La AELC colabora estrechamente con la OCDE y la OMC. Persigue, asimismo, la supresión de los derechos arancelarios y otro tipo de obstáculos al comercio entre los países miembros, mantiene prácticas liberales y no discriminatorias con países con los que tiene algún tipo de acuerdo bilateral o multilateral.

En la toma de decisiones de la AELC cada país miembro está representado y tiene voto, por lo mismo las decisiones se toman en consenso. La encomienda está a cargo de las siguientes instituciones:

LA SECRETARÍA GENERAL.- Su objetivo es llevar el control y la dirección de la Asociación en base a las decisiones tomadas por cada miembro. La Secretaría General puede laborar desde tres oficinas repartidas en el mundo: en Ginebra, en Bruselas y en Luxemburgo.

EL CONSEJO DE LA AELC.- El Consejo resuelve y promueve las relaciones comerciales, financieras y administrativas entre los cuatro miembros, entre los miembros y la UE y entre los miembros y terceros países. Además, vigila el buen funcionamiento y orden del Fondo del Desarrollo Industrial de Portugal. El Consejo se reúne dos veces al mes para cuestiones en el nivel oficial y dos veces al año a nivel ministerial.

LAS CONSEJERÍAS.-Tienen como objetivo facilitar la comunicación con los socios y el Parlamento de cada uno de los países miembros de la Asociación.

EL COMITÉ DE ECONOMÍA.- En él se decide el rumbo de las políticas económicas de los países miembros y en base a la relación existente con la UE.

EL COMITÉ DE ADUANAS.- En él se discuten cuestiones referentes a la cooperación con respecto a los acuerdos comerciales para permitir el libre flujo de bienes y servicios, capitales y factores de la producción.

EL COMITÉ DE BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO.- Se encarga de vigilar todo tipo de regulaciones técnicas y de cooperación.

EL COMITÉ DE EXPERTOS EN COMERCIO.- Es un grupo que discute políticas que fomenten el comercio legislado.

LA OFICINA DE CONSULTORÍA ESTADÍSTICA.- Esta oficina se encuentra en Luxemburgo; proporciona datos estadísticos de lo que ocurre en la Asociación con base en el EEE.

En la actualidad la Asociación pretende llegar a la liberalización de los flujos comerciales a través de la eliminación de características diferenciales existentes entre sus miembros, primero, y luego, con los países con los que formaliza acuerdos bilaterales y multilaterales.

3.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

3.1.1 EL PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN



Liechtenstein se encuentra en la orilla derecha del río Rin, entre los cantones suizos de San Gall y Grisones y el Voralberg austriaco. Es el cuarto país más pequeño del continente Europeo con alrededor de 300,000 habitantes en una superficie montañosa de 160 km². Así, la densidad de población es de alrededor de 205 habitantes por km². Es una de las 10 monarquías europeas, tiene una democracia directa y un parlamento sostenido.

Más del 36% de la población son ciudadanos extranjeros, la mayoría de ellos provienen de los dos países vecinos: Austria y Suiza.

La lengua oficial del país es el alemán y su capital es Vaduz. La moneda oficial es el franco suizo.

3.1.1.1 SISTEMA DE GOBIERNO

Es un principado constitucional hereditario de Europa Central. Tiene una monarquía parlamentaria en la que la autoridad del Estado recae en el príncipe Hans –Adam II de Liechtenstein, desde 1989, quien es refrendado por el Parlamento (Landtag). Éste es constituido por 25 representantes y se elige cada cuatro años de acuerdo a un sistema de representación proporcional. Actualmente hay tres partidos políticos representados en el parlamento.

El Poder Ejecutivo está representado por el Jefe del Estado –Otmar Hastes desde 2001- y los diputados, designados por el príncipe, previa propuesta del Landtag. El periodo de duración es de cuatro años, equivalentes a los del parlamento. Existe la Corte Baja, la Corte Alta y la Suprema Corte de Justicia.

Liechtenstein tiene seis embajadas repartidas alrededor del mundo: en Berna, Viena, Nueva York, Ginebra, Estrasburgo y Bruselas.

3.1.1.2 INDUSTRIA Y ECONOMÍA

Dentro de los recursos naturales de Liechtenstein para la economía nacional destaca *el potencial hidroeléctrico*. En la agricultura existe gran importancia en el cultivo de *hortalizas, maíz, trigo, patatas, uvas y ganadería* aunque sólo representa un pequeño porcentaje del Producto pues el pilar de la economía es la industria exportadora de *equipos electrónicos, productos manufacturados de metal, textiles, cerámica, productos farmacéuticos, alimentos, instrumentos de precisión y vehículos a motor*, así como los *servicios financieros*.

Por sectores la industria, el comercio y la construcción poseen el 48.1%; los servicios 50.2%; la agricultura, pesca, bosques y horticultura 1.7%⁵³. La industria exportadora es la que más empleos proporciona con cerca del 45% del mercado laboral. Para el año 2000 de los 23,343 puestos de trabajo, el 1.3% pertenecen a la silvicultura y agricultura; el 53.5% al comercio de servicios y el 45.2% a la industria y al comercio de bienes. Es importante señalar que el 38.4% de los empleos están ocupados por extranjeros, principalmente provenientes de Suiza y Austria.

La industria nacional exportó en el 2001 bienes por un valor de 3.9 millones de francos suizos, de los cuales el 43.3% se destinaron a los países de la Unión Europea, el 12.8% a Suiza –a la AELC fue el 20.9%- y el 43.9% al resto del mundo (principalmente Estados Unidos y el lejano Oriente).

El sector servicios está experimentando en los últimos años un crecimiento importante, en especial los servicios financieros que representan cerca del 20% de la fuerza de trabajo. Es por ello que la contribución a los ingresos públicos procedentes de este sector son altos.

El mercado financiero de este pequeño país es muy atractivo por su solidez y estabilidad monetaria; dispone igualmente de una fuerza de trabajo altamente calificada y está ubicado en una región bien comunicada y con buenas condiciones.

Liechtenstein se ha caracterizado por tener un vínculo comercial muy estrecho con Suiza desde muchos años atrás. Es posible que por esta razón sus estabilidad económica, monetaria y financiera sea respaldada por la solidez de la propia economía suiza. En común ambos países tienen elementos que las unen.

⁵³ www.guiadelmundo.com/paises/liechtenstein

3.1.2 LA REPÚBLICA DE ISLANDIA



Islandia se encuentra situada en el Atlántico Norte; cuenta con una extensión de 4,800 km². Colinda con el mar de Groenlandia al norte, el mar de Noruega al este, el Océano Atlántico al oeste y el canal de Dinamarca al noroeste. Su capital es Reykiavik.

Islandia, país de contrastes, tiene una naturaleza privilegiada formada por brillantes glaciares, grandes montañas y una gran cantidad de actividad termal subterránea, por lo que lo hace una de las regiones con más actividad volcánica en el mundo.

3.1.2.1 SISTEMA DE GOBIERNO

Islandia tiene un parlamento constitucional (Althingi) que constituye el aparato legislativo formado por 63 miembros elegidos cada cuatro años por voto popular. Cualquier ciudadano con derecho a voto puede ser, igualmente, miembro del parlamento; sin embargo, no tendrá derecho a ser presidente o juez de la Suprema Corte; el presidente de la nación –en la actualidad es Olafur Ragnar Grimsson- es elegido por medio del voto popular por un periodo de cuatro años, sistema implantado desde 1941 donde Islandia obtiene su independencia y en 1944 se le reconoce ésta.

3.1.2.2 INDUSTRIA Y ECONOMÍA

Antiguamente la economía estaba basada en *la pesca y la agricultura*, sobre todo del cultivo de *patatas, nabo y forraje para el ganado bovino y ovino*, sin embargo, en los últimos años se ha diversificado hacia la exportación de manufactura, la industria de procesos y los servicios, tanto para la exportación como para el uso doméstico.

La economía de Islandia es capitalista con distribución igualitaria del ingreso. El Producto representó en 1998 7.6 billones de dólares (bdd), en el 2001 de 8.2 (bdd) y en el 2002 de 7.9 (bdd) mostrando una disminución. El Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita es de 27, 700 dólares en 1998, de 28, 910 en el 2001 y de 27, 970 en el 2002. Por sectores el comercio, transportes y servicios absorben el 60%; productos manufacturados 12.5%; pesca y su procesado 11.8%; construcción 10.8%;; agricultura 4%⁵⁴.

⁵⁴ IDEM.

El valor de las exportaciones de los bienes y servicios como porcentaje del Producto Nacional Bruto fue en 1998 de 35.5%, en el 2001 y 2002 de 40.5 % -el pescado y sus derivados asciende al 48% y el aluminio el 20%- Las importaciones del resto del mundo hacia Islandia fueron en 1998 de 40.1 % y en el 2001 y 2002 de 41.1%. Entre las importaciones destaca la maquinaria y vehículos con 28% y productos químicos con 17%. La inversión extranjera directa fue en 1998, 2001 y 2002 de 150 mdd.

Una de las mayores industrias del país es la *hidroeléctrica*; Islandia cuenta también con gran cantidad de *energía geo-termal* para la calefacción (uno de los recursos más importantes de la región). Actualmente otros productos manufacturados alcanzan el 12% como parte del Producto, incluyendo el *ferrosilición*.

3.1.2.3 POBLACIÓN

Islandia es el país con más espacio por persona en Europa, su densidad apenas cubre 7 habitantes por milla cuadrada (1.6 kms.). Sin embargo, una gran parte de la superficie del país es inhabitable, por lo que la población se concentra en un angosto cinturón costero, en los valles del sur y del suroeste del país.

El número actual de habitantes es ligeramente superior a los 284,000 en el año 2002. Su crecimiento anual fue en 1998 de 1.3% pero para el 2002 este porcentaje desciende a 0.7%⁵⁵. El promedio de expectativa de vida para el hombre es de 77 años y para la mujer de 81.5. Más del 89.2% de la población vive en zonas urbanas y sólo el 10.8% en distritos rurales.

El islandés es el idioma nacional, el cual ha variado con respecto a la lengua inicial hablada por los antiguos colonos. El inglés y el danés son populares. La religión más practicada es la evangélica luterana (92.2%), aunque algunos practican la católica romana (0.9%) y otras religiones (3.8%). La moneda oficial es la corona islandesa.

3.1.3 EL REINO DE NORUEGA



Noruega, ubicado en la península escandinava al norte de Europa, es un país muy montañoso y de costas abruptas y recortadas por numerosos fiordos. Cuenta con una maravillosa naturaleza y un clima más benigno de lo que uno se imagina, debido a los ríos del Golfo y a los vientos del oriente.

⁵⁵ Los datos sobre población, crecimiento anual, importaciones y exportaciones han sido tomados de la página web del Banco Mundial.

Geográficamente colinda con Suecia (1.619 km), Finlandia (721 km) y Rusia (196 km). Políticamente es una monarquía parlamentaria. Su capital es Oslo. Dentro de su historia se encierran interesantes acontecimientos como el hecho de que en la antigüedad perteneció a Suecia y a Dinamarca y es hasta 1905 que obtiene su independencia. A mediados del siglo XX, al no participar en las Guerras adopta un tipo de neutralidad que desaparece cuando pasa a formar parte de la OTAN (Organización del Tratado Atlántico Norte), organización para la estabilización político-militar.

3.1.3.1 POBLACIÓN

Noruega cubre un área de 386,958 km² y tiene una población de 4,500,000 habitantes en el 2002, por lo que la densidad demográfica es de 13 habitantes por km². El crecimiento porcentual de la población anual es de 0.5% en el 2002.

Cerca de las tres cuartas partes de la población viven aglomeradas en la capital del país, con un total de 761,000 habitantes. La calidad de vida es una de las más altas a nivel mundial, la expectativa de vida es de 78.8 años para los hombres y de 81.1 años para las mujeres, es frecuente la unión libre, siendo el promedio de hijos por familia 2.

3.1.3.2 SISTEMA DE GOBIERNO

Noruega es una monarquía parlamentaria plenamente democrática. El poder ejecutivo recae de manera simbólica en el rey Hatald V desde 1991, quien formalmente nombra al Ejecutivo, previamente elegido por el pueblo en elecciones legislativas que se realizan cada cuatro años.

3.1.3.3 INDUSTRIA Y ECONOMÍA

Partes importantes de la industria noruega surgen en base a la explotación de bosques, más del 20% del territorio noruego está cubierto de bosques, por lo que la producción de madera es una de las actividades económicas principales, yacimientos de metales y minerales y de la pesca, así como los recursos hidrológicos que permiten producir energía en forma relativamente económica. El sector energético está muy desarrollado en Noruega. El acceso a la gran oferta de energía hidroeléctrica de las cataratas noruegas les da competitividad en los mercados internacionales (este tipo de energía representa por sí misma más del 3.6% del PIB).

Las primeras actividades industriales en este esplendoroso país fueron la extracción de hierro y la transformación de árboles en planchas y duelas. La producción de vidrio y el tabaco fueron, igualmente, muy importantes en el siglo XVIII. Además se construyen barcos desde siempre.⁵⁶

⁵⁶ www.odin.dep.no.

Las riquezas naturales de Noruega han sido una bendición pero al mismo tiempo ofrecen desventajas, por ejemplo, la exportación de *petróleo* y *gas natural* son vulnerables, las consecuencias de la caída de los precios del petróleo son dramáticas para la economía de bienestar.

En la actualidad Noruega es el tercer exportador más importante de petróleo en el mundo⁵⁷. Desde que Noruega inició su trayectoria como país productor de petróleo en 1971 ha logrado desarrollar una de las industrias más competitivas e innovadoras en su ramo a nivel mundial. Noruega produce casi la misma cantidad de petróleo que México –cerca de tres millones de barriles diarios- pero exporta la mayor parte de la producción porque tiene un consumo menor. La dependencia de Noruega con respecto al petróleo es de más de 40% de los ingresos por exportación⁵⁸. De la misma manera, la industria del país produce para la exportación pues su mercado doméstico es muy pequeño –4.5 millones de habitantes-.

El 45% de las mercancías y servicios que se producen en Noruega se venden al extranjero, el 80% a la UE, aproximadamente la mitad de los productos tradicionales noruegos se exportan a tres países: Alemania, Suecia y Gran Bretaña⁵⁹. La industria tradicional, las empresas metalúrgicas, mecánicas, astilleros y fundiciones son las que exportan más. Éstas últimas comprenden *la producción de maquinaria industrial, aparatos eléctricos, construcción de barcos y equipo naval*.

Otros productos para la exportación son *los productos elaborados a base de pescado, las sustancias químicas, el papel, el carbón y derivados del petróleo*, así como la metalurgia en la producción de *aluminio*.

Aunque en Noruega la industria automotriz no es relevante la fabricación de piezas para coche se ha convertido en una expansiva industria de exportación. Varias empresas nacionales surten a automotrices extranjeras de *llantas de metal ligero, amortiguadores de aluminio, ejes, mecanismos hidráulicos de servofreno, sistemas de escape y equipos de seguridad*⁶⁰.

Noruega cuenta con la cuarta flota mercante a nivel mundial. En 1987 se creó el Registro Internacional Noruego de Embarcaciones. Paralelamente, la industria pesquera es bastante fuerte (una de las primeras en Europa). De hecho, en los últimos años se ha observado notable crecimiento de las granjas de acuicultura. La agricultura representa sólo una pequeña parte del PIB y se mantiene subsidiada por el gobierno, que cuida del empleo de las áreas rurales. Entre los productos del sector más importantes son la avena y la carne de vacunos.

⁵⁷ www.guiadelmundo.com/paises/noruega

⁵⁸ www.odin.dep.no

⁵⁹ IDEM.

⁶⁰ IDEM

Sin embargo, el sector servicios, aquellos servicios relacionados con el petróleo y la industria de avance tecnológico se han visto fomentados con las innovaciones.

A niveles macroeconómicos, Noruega tuvo en el 2000 la menor tasa de inflación de su historia (2.1%). El PNB alcanzó el 2.6% de crecimiento en la misma base. Por su parte, las exportaciones reflejaron un crecimiento notable (arriba de 39% en el segundo cuarto del año 2000 con relación al mismo periodo de 1999, en precios actuales). Con esta situación económica, el pleno empleo es uno de los objetivos prioritarios del país.

El PNB total fue en 1998 de 153.8 billones de dólares, en 2001 de 160.8 billones y en el 2002 de 171.8 billones. El intercambio comercial exterior representa más del 37% del PNB (importaciones y exportaciones). El Producto per cápita es de alrededor de los 38, 000 dólares en el 2002. La Inversión Extranjera Directa en 1998 fue de 4.4 billones de dólares pero en los siguientes años sufre un decremento; para el 2001 y 2002 este rubro fue de 2.2 billones, es decir, la mitad.

En el año 2002 sus exportaciones sumaron más de 57 mmd., de los cuales el 63% fueron de actividad petrolera, 5% de pesca y otro 5% de aluminio. Las importaciones fueron de más de 30 mmd, 36% en maquinaria y vehículos, obteniendo con esto un superávit en la balanza comercial de aproximadamente 27 mmd⁶¹.

3.14 LA CONFEDERACIÓN SUIZA



Estado federal de Europa Central constituido por 3 regiones: la Alpina atravesada por los ríos Rodano y Rin; el Jura, serie de cordilleras inferiores a los mil metros y la Prealpina donde se hallan más de 200 lagos. El área superficial comprendida de este interesante país es de 41,293 km². Colinda con Alemania al norte, Austria y Liechtenstein al este, Italia al sur y Francia al oeste. Su capital es Berna.

Geográfica y políticamente dividido en cantones, el país reconoce tres lenguas oficiales: alemán en la parte centro-norte, francés al oeste e italiano al sur. Históricamente, en Suiza se practican dos religiones: la católica romana y la protestante. Por más de 700 años se ha mantenido como la democracia más efectiva del mundo, alcanzando un alto nivel de vida para sus ciudadanos. No obstante, los problemas de proceso social y medioambientales no han sido eliminados.

⁶¹ Indicadores Económicos y Sociales de la EFTA. WWW.EFTA.INT.

Suiza se caracteriza por ser el mayor centro financiero del mundo, al ser sede de más de 300 instituciones internacionales.

3.1.4.1 SISTEMA DE GOBIERNO

La Constitución Federal es el fundamento legal de la confederación, garantiza los derechos básicos de los ciudadanos y define las responsabilidades de los gobernantes de los cantones.

La Federación – encabezada por Pascal Couchepin- tiene autoridad en todas las áreas que establece la Constitución, por ejemplo, en las políticas de seguridad y soberanía nacional, aduanas, política monetaria, legislación y algunas tareas que no recaen expresamente en los gobiernos de cada provincia (cantón).

3.1.4.2 CANTONES

Tras varios intentos de crear un Estado unitario, en el Congreso de Viena se adopta la forma de Estado en 23 cantones y se acordó su perpetua neutralidad. Desde la creación de jurisdicción por cantones en 1978, Suiza se divide en 23 provincias. Los parlamentos de los cantones tienen entre 58 y 200 asientos, mientras que los gobiernos están formados por 5, 7 ó 9 miembros.

3.1.4.3 POBLACIÓN

La población Suiza asciende a los 7.2 millones de habitantes en el año 2002. La densidad de población del país es de 174 habitantes por km². El crecimiento poblacional anual en este país es de 0.4%. La expectativa de vida es de 80 años en promedio.

3.1.4.4 INDUSTRIA Y ECONOMÍA

Nada predestina a Suiza a convertirse en un país altamente industrializado. Internacionalmente hablando, Suiza se industrializó muy temprano. Una red de altos contactos mundiales, el alto nivel de calificación de la población, la necesidad de innovación en un país con pocas materias primas y un orden económico y político tradicionalmente liberal facilitaron la industrialización y el crecimiento económico.

Antiguamente la industria textil fue de peculiar importancia así como lo fue la relojería en ciertas regiones del país. La fuerte orientación hacia la exportación es una característica importante de muchos sectores de la economía suiza. Aproximadamente 50% de la riqueza del país se debe al sector externo de la economía. El mercado interior suizo es muy pequeño. Los mercados externos más importantes para la mayoría de los productos de exportación suizos son: Alemania, Francia e Italia.

Hoy en día el Producto suizo por habitante es el segundo en el mundo. Es uno de los inversionistas más importantes en el extranjero. En cuanto a competitividad

está entre los primeros países en *eficiencia gerencial, bajos costos de capitales, estabilidad social y política y sistema educacional*. Suiza está entre los primeros veinte exportadores a nivel mundial.

Suiza posee un PNB que ha descendido, por ejemplo, en 1998 éste fue de 290.2 billones de dólares mientras que en el 2001 fue de 277.2 billones y en el 2002 de 274.2 billones. El Producto per cápita bajó de 40, 820 dólares en 1998 a 37, 930 dólares en el 2002. El comercio de Suiza como porcentaje del PNB representa para las exportaciones 45.5% y para las importaciones de 41.1%. La Inversión Extranjera Directa en 1998 fue de 906 billones de dólares mientras que en el 2001 y 2002 fue de 8.6 billones.

La tasa de inflación de Suiza en el 2002 fue de 0.9%, la misma que en Liechtenstein, pero en comparación con Noruega (2.5%) y de Islandia (7.8%) es la más baja del bloque.

Suiza cuenta con *mano de obra altamente calificada*. Los sectores más importantes son *la micro-tecnología, la biotecnología, los servicios bancarios, los seguros y la industria farmacéutica*.

Entre las industrias suizas destaca *Nestlé*, su más grande multinacional (220,000 empleados de los cuales el 96% en el extranjero); igualmente, destacan *las farmacéuticas Hoffman-La Roche y Novartis*, líderes mundiales en su ramo.

Suiza también es uno de los mayores exportadores del mundo de *herramientas para maquinaria*. *La industria Suiza de transformación es importantísima destacando el sector mecánico, principalmente material ferroviario, armamento, maquinaria, herramientas y mecánica de precisión (relojes)*.

Los *sectores químicos, farmacéuticos y alimentario*, en especial la producción de *lácteos*, también están muy desarrollados.

El alto grado de desarrollo de la economía suiza se debe en gran parte a la afluencia masiva de capital exterior a sus bancos atraídos por su política monetaria.

Las habilidades suizas en el sector financiero son conocidas mundialmente y en términos per-cápita. Suiza destaca en el ramo de las aseguradoras (*Zurich* es el tercer mercado más grande para seguros después de Londres y Munich).

Por otro lado, entidades como *UBS y Crédit Suisse* se sitúan entre los grandes líderes de la banca, pues maneja un 3% de los activos privados de inversión extranjera.

Por otro lado, Suiza se beneficia de tener una tasa de desempleo baja (1.8%), lo cual repercute en la atracción de empleos extranjeros (1 de cada 4 receptores de ingreso son extranjeros).

Los cuatro países que aún conforman la AELC a pesar de sus grandes capacidades productoras y exportadoras conservarán un vínculo verdaderamente estrecho e impalpable con países europeos que se encuentran a su alrededor.

3.2 COMERCIO DE LA AELC

3.2.1 COMERCIO INTRAZONAL

Los cuatro países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio constituyen un mercado relativamente pequeño –450,000 km² y alrededor de 11 millones de habitantes- pero con una enorme diversidad de productos industriales, factores e inversiones que los han destacado dentro de la esfera económica mundial.

Sin embargo, como lo acabamos de ver, la mayor parte de la producción de cada uno de ellos se destina al mercado externo. Es así que el comercio intra zona de la AELC es mucho menor. El comercio intra zona en el 2001, según la página web de Noruega⁶² está comprendido de la siguiente manera:

Noruega exportó a la AELC un total de 3.26 millones de coronas noruegas (NOK), de las cuales el 40% fue a Islandia -1.3 millones de NOK-; 59.5% envió a Suiza –1.94 millones de NOK-; y 0.45% a Liechtenstein.

Liechtenstein que sus exportaciones en el 2001 fueron de 3.9 millones de francos suizos (CHF) destinó el 20.9% a la AELC, es decir, 780 mil CHF. A Suiza se destinaron 312 mil CHF (40%); a Islandia 54 mil CHF (7%) y a Noruega 85 mil CHF (11%).

Islandia destinó a la AELC el 33% de sus exportaciones Si en el 2001 sus exportaciones ascienden a 1.9 millones de dólares (mdd), los 625,350 dólares se distribuyen así: para Suiza es el 48%, esto es, 300 mil dólares; noruega se le envió un 14%, es decir, 87 mil dólares y a Liechtenstein el 2%⁶³.

Suiza es de economía fuerte y lo son también sus exportaciones. No obstante, para la propia zona los intercambios son menos representativos que los intercambios con el exterior. Las exportaciones de Suiza en el 2001 fueron de 82.7 mdd, de los cuales 45.5 mdd se destinaron a la AELC. A Liechtenstein en 36%, a Islandia 18% y a Noruega 40%⁶⁴.

3.2.2 COMERCIO EXTRAZONAL

El comercio exterior de la AELC es muy diverso pues ésta ha concretado acuerdos y tratados comerciales en forma bilateral o multilateral con países de los

⁶² www.odin.dep.no

⁶³ www.efta.intl

⁶⁴ IDEM.

principales continentes. No obstante, en su comercio exterior siempre ha destacado un socio comercial imponente: la Unión Europea.

Hemos visto a través de la historia de la AELC la existencia de los fuertes lazos comerciales entre ambos bloques económicos. Tan es así que es mucho mayor el comercio de la AELC con la UE que el que existe entre sus cuatro países miembros.

En el año 2000, según datos de la página web de la AELC⁶⁵ las exportaciones de la zona de libre comercio fueron de 66% hacia la Unión Europea; 14% para el TLCAN; 13% para Asia y 7% para el resto del mundo. Por países se destinaron más mercancías y servicios de la AELC a Francia, Reino Unido, Alemania, Suecia y Holanda.

Las exportaciones hacia países no europeos fueron: 32% hacia Estados Unidos; 12% a China, Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán; 10% a Japón; 9% a Canadá; 5% Sur y Centroamérica; 3% a África y 17% al resto del mundo.

En síntesis, la AELC es el principal mercado de exportación de la UE pues la zona de libre comercio adquiere más de la cuarta parte de las ventas externas de la UE y ésta adquiere más de la mitad de las exportaciones de la AELC, esto es, el mayor comercio entre países industrializados. Por países destacan las importaciones de Alemania, Suecia, Reino Unido y Dinamarca.

Por lo tanto, la economía de la Asociación Europea se ha dado a conocer alrededor del mundo. El último giro estructural que presentó la AELC en la Convención de Vaduz para el restablecimiento de los lazos comerciales en Europa, en primera instancia, y después hacia otros horizontes abre la posibilidad de concretar acuerdos bilaterales o multilaterales.

En 1992 realiza un Tratado Comercial muy importante con Polonia, consecuencia de las nuevas normas estipuladas en el Espacio Económico Europeo. Por otro lado, aunque aún no "formaliza" relaciones comerciales con Rusia su comercio con este país es imponente. Posteriormente, la mira de la AELC giró hacia América del Norte y se situó en México.

*** MÉXICO: ¿ES REALMENTE UN BUEN SOCIO COMERCIAL?**

México posee características económicas importantes que le han dado un nuevo status en la era global. El comercio exterior de nuestro país ha dinamizado su economía en conjunto a tal grado que ahora compite con grandes países industrializados.

⁶⁵ IDEM.

México cuenta con una superficie total de 1,958,201 km², con gran potencial en recursos naturales, de los cuales dependía la economía en la antigüedad. Contando con aproximadamente 100 millones de habitantes, de la misma manera pudiera ser rico en recursos humanos pero la insuficiente mano de obra calificada no ofrece buen augurio para encaminar la economía al desarrollo del cual gozan las potencias mundiales.

Actualmente la economía mexicana obtiene gran parte de sus ingresos del sector exportador, así como de la venta del petróleo y sus derivados. México inicia el nuevo milenio siendo la octava economía a nivel mundial y la primera en América Latina, aunque llegar a ello implicó abrir sus fronteras de manera anticipada, dada la crisis que experimentó en los años setenta y se acentuó en los ochenta.

En materia de libre comercio, a nuestro país se le reconoce el primer Tratado de Comercio Exterior con dos países de economías muy diferentes a la de México: Estados Unidos de América y Canadá. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue firmado en 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994, el más importante en su historia. El TLCAN fue, ha sido y será muy discutido pues es la consecuencia de la urgente necesidad de salir a flote a tantos años de crisis económica.

En esta nueva era México, algunos años después realiza otro Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Un segundo tratado con las economías más fuertes de Europa sigue colocando a nuestro país en un lugar privilegiado dentro de la esfera económica mundial aunque esto implique algunas desventajas para los mexicanos.

Sin embargo, las nuevas relaciones internacionales de nuestro país han convencido a países de los cinco continentes de que es un mercado próspero, con mucho potencial para fortalecer y diversificar los flujos comerciales.

De esta manera, México se convierte en un buen socio comercial pues ofrece grandes ventajas, consecuencia de las enormes brechas económicas existentes entre países altamente desarrollados y economías en vías de desarrollo. La AELC convencida de ello, en el año 2001 concreta su propio Tratado de Libre Comercio con México.

CAPITULO 4

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (TLCMEFTA)

4.1 ANTECEDENTES

Las relaciones comerciales y financieras de México con países europeos se remontan desde muchas décadas atrás. Por ejemplo, durante el porfiriato ingresaron al país fuertes sumas de capital europeo para obras de infraestructura. Después, durante la Segunda Guerra Mundial México logró exportar algunos productos primarios al Viejo Continente.

Entre México y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, de la misma manera, los intercambios comerciales datan desde hace mucho tiempo, incluso desde antes de la formación de bloques económicos en Europa⁶⁶ después del conflicto bélico. Empero, entre México y la AELC ha sobresalido una característica muy importante: el déficit comercial de México frente a los intercambios con la AELC incluso cuando ésta ha perdido miembros.

En vísperas del nuevo milenio, la AELC estructura su marco conceptual con la Convención de Vaduz en 1999 y abre las posibilidades para concretar acuerdos bilaterales y multilaterales más allá de las fronteras europeas.

México finaliza el milenio siendo una de las 10 primeras economías exportadoras a nivel mundial. Al abandonar el modelo de Sustitución de Importaciones se logró acelerar el sector exportador gracias a la adquisición de insumos competitivos en el extranjero. Las exportaciones no petroleras comenzaron a aumentar en forma significativa: en 1986 pasaron de 15.5 mil millones de dólares (mmd) a 23.9 mmd en tan sólo dos años. En 1993 sumaron 44.468 mmd y en 1999, cinco años después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ascendieron a cerca de 147 mmd⁶⁷.

De esta manera, México adquirió un status en el comercio internacional convirtiéndose en un país atractivo, maduro para concretar tratados de libre comercio más allá del propio continente.

⁶⁶ Para mayores datos sobre comercio entre México y la AELC entre 1959 y 1993 véase el Sumario Estadístico de la Revista Comercio Exterior publicada por BANCOMEXT.

⁶⁷ ARRIOLA, Carlos. "Globalización, Modernidad y Tratados de Libre Comercio. Una Perspectiva Amplia". En: El Mercado de Valores. Año LX Julio 2000 pág. 20.

Así, la víspera del nuevo milenio es la etapa más visible de los antecedentes del Tratado de Libre Comercio entre México y la AELC (TLCMEFTA). Por un lado, la AELC pretende concretar acuerdos comerciales con países de América Latina, en especial con México, y éste después de experimentar un tratado con la UE, la inquietud que deriva de ello desembocaría en el TLCMEFTA.

Los verdaderos avances en materia comercial entre México y la AELC se aprecian mucho mejor si analizamos las tendencias un poco antes de la firma del tratado. Así, los avances obtenidos en materia de Inversión Extranjera podrán reflejarse también.

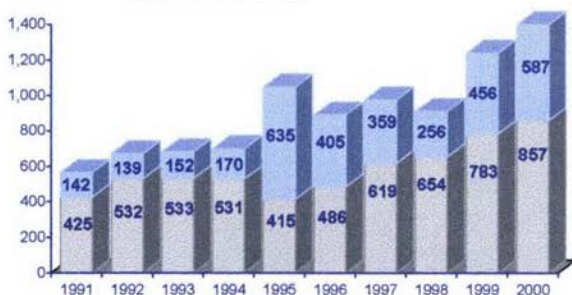
COMERCIO

En 1999 el comercio entre México y la AELC justo antes de la entrada en vigor del Tratado refleja que las importaciones provenientes de la AELC en la gráfica 1 (en color gris) son mayores que las exportaciones que envía México a la AELC (en color azul). Cabe destacar que entre 1991 y 1994 la AELC seguía constituida por siete países.

En 1995 ocurre algo sorprendente: las exportaciones de México dirigidas a la AELC son mayores (635 mmd en comparación a las importaciones de la AELC que son de 415 mmd), un excedente aproximado de 220 mmd marcó la diferencia. Recordemos que es en 1995 donde la AELC sufre la crisis estructural más impactante de su historia. Su comercio intrazonal, así como el extrazonal sufrieron una notoria disminución. De ahí el excedente a favor de México.

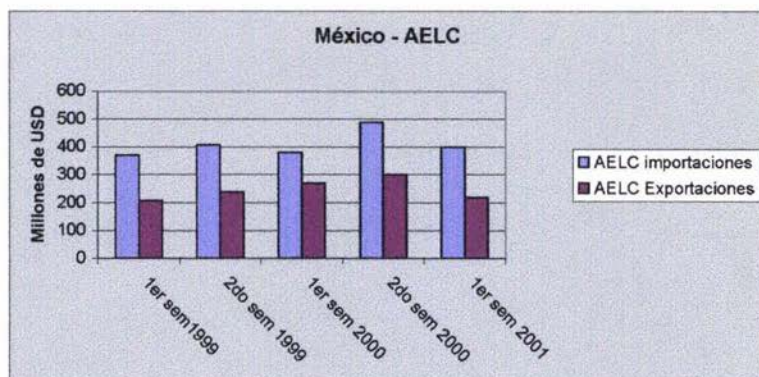
GRAFICA 1

Comercio México AELC 1991-2000
(Millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía

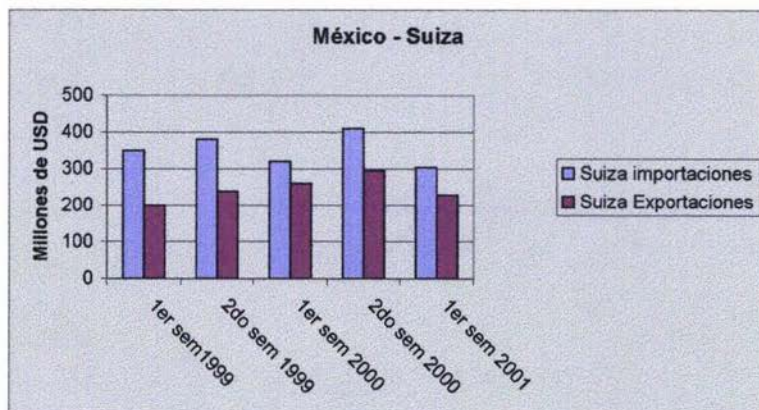
GRÁFICA 2



Fuente: CEE sobre datos de BANCOMEXT

Por país el comercio con cada uno de los cuatro países miembros de la AELC se desarrolló conforme a las siguientes gráficas.

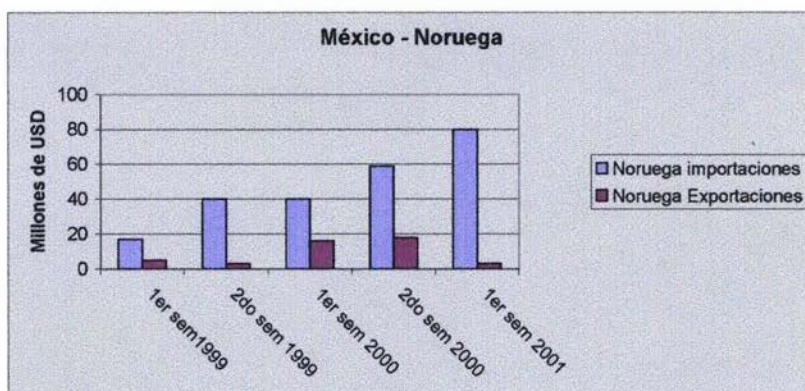
GRÁFICA 3



Fuente: CEE sobre datos de BANCOMEXT

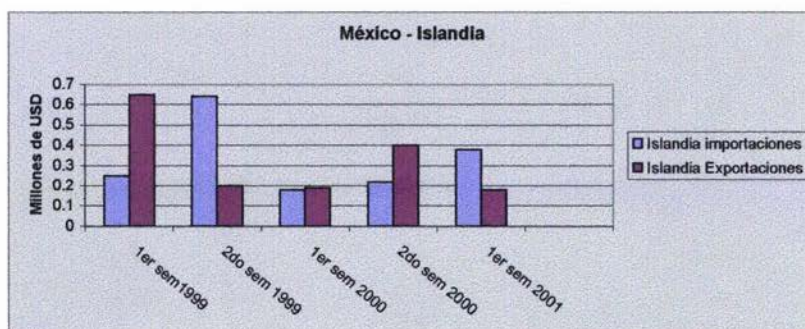
Podemos observar que el comercio de México con Suiza es muy parecido al de toda la zona, esto es, es el comercio de Suiza el de mayor peso.

GRÁFICA 4



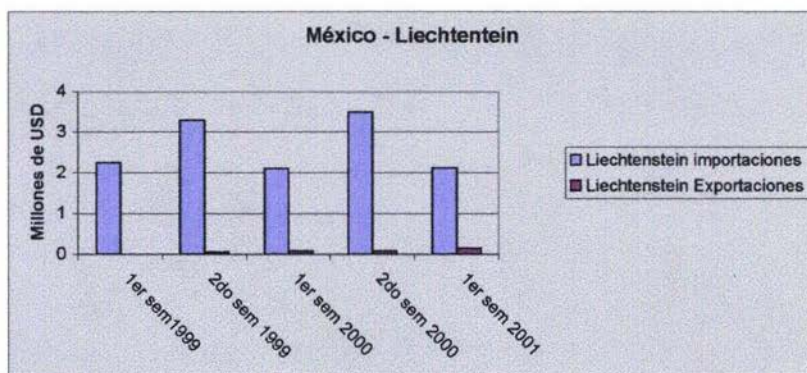
Fuente: CEE sobre datos de BANCOMEXT

GRÁFICA 5



Fuente: CEE sobre datos de BANCOMEXT

GRÁFICA 6



Fuente: CEE sobre datos de **BANCOMEXT**

En el caso de Noruega, sobresale la enorme diferencia de importaciones del país escandinavo frente a las exportaciones que México envió a Noruega.

Con Islandia en el primer semestre de 1999 existe un déficit comercial a favor de México, es decir, las exportaciones de nuestro país son mayores frente a las islandesas, esto es porque el comercio con este país no es tan significativo como con Noruega o Suiza y aquí sí puede nuestro país tener cierta ventaja.

Con Liechtenstein destaca la poca participación de las exportaciones mexicana en ese pequeño país. No es sino hasta el tratado que se dinamizan los intercambios comerciales entre México y Liechtenstein.

4.2 LAS NEGOCIACIONES

El Tratado de Libre comercio entre México y la Asociación ya se visualizaba desde 1999, esta inquietud nace con la reunión de los Ministros de los países miembros de la AELC en Lillehammer, Noruega para considerar la posibilidad de iniciar negociaciones con países no europeos, de preferencia latinos.

Para México este Tratado es muy importante. Con él tendrá acceso preferencial a los países integrantes de la AELC dinamizando de esta manera aún más su sector exportador. La oportunidad de ingresar a un nuevo mercado europeo le brinda a nuestro país un mayor status internacional sin olvidar que, aunado al TLCUEM y al TLCAN abarcará un mercado de cerca de 900 millones de consumidores, 11.81 millones de ellos es la proporción de la AELC.

Por su parte, la AELC cumplirá su objetivo del primer acuerdo trasatlántico con un país latinoamericano. Esto, a su vez, traerá a la Asociación gran relevancia en su posición europea, incrementará su nivel de competencia internacional ya que se abre la posibilidad de acceder a otros mercados como el de Estados Unidos y Canadá, así como a toda Europa Occidental por medio de los TLCs en los que participa México.

La AELC se convierte en un mercado que permitirá la colocación de productos mexicanos y se fomentará la inversión. La Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de la AELC a México representó en 1998 455 mmd siendo para nuestro país la inversión que ocupa el décimo lugar. La AELC realizó inversiones por más de 600 mmd entre 1994 y 2000.

El TLCMEFTA es muy importante para México, al tener un mayor acceso a este mercado se fortalecen y diversifican las relaciones comerciales con nuestro país para conseguir insumos y tecnología a mucho menor costo, se generarán mayores flujos de IED y fomentarán las alianzas estratégicas.

Las negociaciones se realizaron durante el año 2000 a lo largo de cuatro rondas de negociaciones (gráfica 7). En la primera etapa en mayo de 2000 se celebraron reuniones ante los expertos en Ginebra. Simultáneamente en México, de julio a noviembre de 2000 las consultas estuvieron enriquecidas por los puntos de vista de varios sectores económicos como el industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral, así como el de los Senadores de la República para informarse sobre las negociaciones.

GRÁFICA 7



De acuerdo a la gráfica, la cronología comprende una serie de cuatro rondas a partir de las reuniones. El TLCMEFTA fue firmado en la Ciudad de México el 27 de noviembre de 2000, aprobado por el H. Senado de la República el 30 de abril de 2001 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año.

4.3 RESULTADOS

Este nuevo tratado tuvo su base en el TLCUEM entrado en vigor exactamente un año antes. El TLCMEFTA hace énfasis en el comercio de bienes, servicios, inversión, compras del sector público, etc. El objetivo de este nuevo Tratado es el establecimiento de una zona comercial donde puedan liberarse progresiva y recíprocamente el comercio de bienes; establecer un ambiente de confianza en el cual se pueda desarrollar las prácticas comerciales de manera leal, y; eliminar paulatinamente todas las barreras al comercio.

El Tratado se aplicará en un ámbito geográfico que comprende dos territorios, uno con los países pertenecientes a la Asociación Europea de Libre Comercio y el otro el territorio mexicano. Asimismo, comprende aguas interiores de las zonas y el mar que los rodea. En el caso de Noruega se excluye un territorio llamado Svalbard, sólo es apto para el comercio de bienes.

La estructura del TLCMEFTA es la misma que la del TLCUEM, de manera que contiene los siguientes elementos:

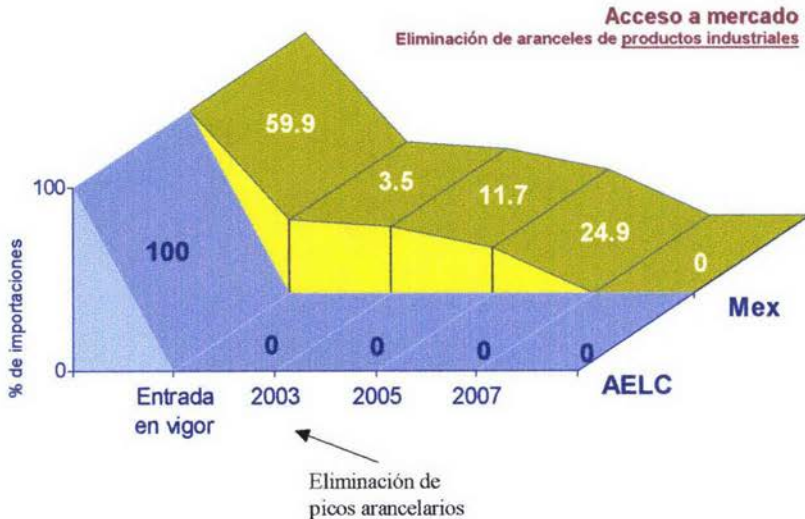
- I. ACCESO A MERCADOS
- II. REGLAS DE ORIGEN
- III. NORMAS TÉCNICAS, SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
- IV. SALVAGUARDIAS
- V. COMERCIO DE SERVICIOS
- VI. INVERSIÓN Y PAGOS RELACIONADOS
- VII. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO
- VIII. COMPETENCIA
- IX. PROPIEDAD INTELECTUAL
- X. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

*** ACCESO A MERCADOS**

A partir de la entrada en vigor del Tratado el 100% de las exportaciones industriales mexicanas quedan totalmente liberalizadas de arancel al entrar a la AELC. El 47% de productos industriales provenientes de la Asociación Europea hacia nuestro país tiene libre entrada.

El resto de la producción industrial de la AELC se irá desgravando gradualmente en etapas: para el 2003 será el 60%; para el 2005 será el 66% y el 34% restante estará libre de impuesto para el año 2007 como nos lo muestra la gráfica 8. Al igual que con la UE este trato se hace efectivo tomando en cuenta la diferencia económica existente entre ambas partes.

GRÁFICA 8



FUENTE: Secretaría de Economía

Sin embargo, en productos como los automotores y vehículos México mantendrá hasta el 31 de diciembre de 2003 una serie de restricciones cuantitativas y prohibiciones a la importación. Ejemplo de esto son: motores de émbolos, vehículos automóviles para el transporte de 10 personas o más, camiones de transporte de mercancías, etc.

*** ACCESO A MERCADOS EN PRODUCTOS AGROPECUARIOS**

En productos agrícolas hay tres acuerdos bilaterales: entre México y Suiza, entre México y Noruega y entre México e Islandia, debido a que en los países de la AELC no existe una política agrícola común que les permita el acceso a la negociación como bloque las cuestiones agrícolas y las reglas de origen serán diferentes para cada uno de estos acuerdos. Dada la existencia de un acuerdo entre Suiza y Liechtenstein en el plano agrícola el acuerdo de Suiza aplica igualmente a Liechtenstein.

Los tres acuerdos bilaterales incorporan las mismas disciplinas de acceso a mercados incluidas en el Acuerdo Global así como las disciplinas relativas a: subsidios a la exportación, reconocimiento mutuo y protección de designaciones para ciertas bebidas alcohólicas y reglas de origen.

*** ACUERDO BILATERAL CON SUIZA- Y LIECHTENSTEIN**

En el acuerdo Bilateral Suiza-México, aplicado automáticamente a Liechtenstein, México otorga a Suiza concesiones en productos sensibles como dulces y chicles sin azúcar, extractos de té, salsas, preparaciones para sopa, agua envasada, cerveza, vermouths y licores.

Suiza otorga concesiones a México en productos como el café descafeinado y el tequila.

*** ACUERDO BILATERAL CON NORUEGA**

Para la modalidad México Noruega, ésta otorgaría a partir de la entrada en vigor del Tratado liberalizar a productos mexicanos como: flores, ajos, espárragos, hongos, calabacitas, frutas tropicales, plátano, cítricos, café, pectinas, azúcar, jugos cítricos y tropicales, cerveza, tequila y mezcal puros.

México otorgaría concesión a Noruega en: agua envasada, cervezas y licores.

*** ACUERDO BILATERAL CON ISLANDIA**

Para el acuerdo entre México e Islandia, el terreno islandés promete brindar, a partir de la entrada en vigor del tratado, libre arancel a México en productos como la miel, tomate, cebolla, trigo duro, ajos, pepinos, espárragos, frutas, café, azúcar, jugos, cerveza, tequila. México otorgaría a Islandia concesiones en caballos vivos y vegetales.

Los acuerdos se firmaron bajo el principio de "Listas Positivas", es decir, los productos que no se encuentren en listas quedan excluidos. Tanto en el TLCUEM⁶⁸ como en el TLCMEFTA México conserva su derecho a la protección del campo, sobre todo a productos cárnicos, lácteos, cereales, frutas de clima templado como son peras, manzanas, chabacanos, duraznos, etc.

Derivado de lo anterior, México mantiene su autonomía en el diseño e implementación de programas de apoyo interno, por ejemplo, los programas de apoyo al campo y a la comercialización pro campo están sujetos a las disposiciones del TLCAN. México gozará del acceso preferencial de productos exportados a la AELC como plátano, jugo de naranja y de otros cítricos, frutas tropicales, uva de mesa, miel para uso industrial, café verde, cerveza, tequila y azúcar.

*** PRODUCTOS PESQUEROS**

En cuanto a productos pesqueros mexicanos éstos entran en territorio europeo sin arancel alguno. Por parte de la AELC los productos pesqueros de importación se irán desgravando paulatinamente mediante un calendario. Las categorías se cumplen hasta en un plazo de 10 años. México importaría libremente

⁶⁸ Es importante destacar que el TLC entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio se hizo en base al TLC entre México y la Unión Europea, mas sin embargo no se puede decir que son totalmente semejantes.

salmones y arenques y conservaría sus aranceles en productos como el atún y la sardina.

De esta manera, las importaciones provenientes de la AELC en nuestro país en carne, pescados, grasas, aceites animales o vegetales, preparaciones de carne, pescado, moluscos, residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, tipos de moluscos y crustáceos, dentro del tratado se manejarán de acuerdo a lo estipulado en materia pesquera, por lo tanto, se desgravarán conforme al siguiente calendario:

CUADRO 9
CALENDARIO DE DESGRAVACION ARANCELARIA PARA PRODUCTOS PESQUEROS PROVENIENTES DE LA AELC.

AÑO	CATEGORIA				
	1	2	3	4a	4
2001	100%	75%	89%	90%	
2002		50%	78%	80%	
2003		25%	67%	70%	87%
2004			56%	60%	75%
2005			45%	50%	62%
2006			34%	40%	50%
2007			23%	30%	37%
2008			12%	20%	25%
2009				10%	12%
2010					

FUENTE: <http://www.idcweb.com.mx/com/3/18/html/FIIE01.html>

*** REGLAS DE ORIGEN**

Las reglas de origen son normas técnicas del comercio exterior que se aplican para identificar o distinguir si una mercancía es originaria de un país (esto es, reglas de origen propiamente dichas) o si es producida en un territorio determinado (lo que se le conoce como reglas de marcado de origen).

Las reglas de origen surgen por la necesidad de determinar la procedencia de las mercancías que entran o salen de un territorio. La determinación es muy importante sobre todo en las zonas de libre comercio. Existen dos tipos de reglas de origen: las preferenciales y las no preferenciales. En el primer caso las mercancías a exportar deberán cumplir con ciertos requisitos de acuerdo al sistema de preferencias arancelarias; en el segundo caso, se aplican a las mercancías que se internan a un mercado en condiciones no preferenciales.

Entre México y la AELC se establecieron reglas de origen. En ellas abundan procesos de verificación y certificación favorables para productores mexicanos de sectores como el automotriz, químico, eléctrico y electrónico.

Los criterios para la originalidad de los productos se hace en base a la certificación. Un producto originario de la AELC o de México se considera si está

totalmente elaborado en alguna de las partes o si se incorporan materiales originarios de la zona.

Para considerar un bien originario⁶⁹ de la zona están: productos minerales extraídos de suelos, mares u océanos pertenecientes a la zona de libre comercio, animales nacidos y criados en ella, productos provenientes de animales vivos, de la caza o de la pesca, artículos usados en la recolección de éstos y productos fabricados con la obtención de esas actividades, por citar algunos ejemplos.

Los bienes que están excluidos del rubro anterior son aquellos que sufren una transformación durante su transportación, almacenamiento, refrigeración, congelación, dilución en agua u otras sustancias, cambio de envase, colocación de etiquetas ajenas al producto, etc.

Las reglas de origen finalmente permiten exportar productos mexicanos a la AELC garantizando que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.

*** NORMAS TÉCNICAS, SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Las normas técnicas se llevarán a cabo y se harán cumplir siempre y cuando no signifiquen un obstáculo para el comercio. En este rubro se procura la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente y deberán acompañarse de medidas de prevención o soluciones.

Es el establecimiento de normas que evitan el obstáculo al comercio si el problema tiene orígenes de sanidad. Para este caso la reglamentación se apega a lo estipulado en la OMC.

*** SALVAGUARDIAS**

Las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la actividad que se vea amenazada. De la misma manera, es una disposición que permite suspender concesiones arancelarias cuando las importaciones amenazan dañar gravemente a los productos nacionales de bienes competitivos. Las medidas de salvaguardias son una forma de proveer de certidumbre a los exportadores mexicanos que penetren a la zona de libre comercio. Las salvaguardias suelen presentarse en forma de compensaciones para evitar el hundimiento de algunos sectores económicos.

⁶⁹ Los bienes originarios de la zona bajo el trato arancelario preferencial están respaldados por un certificado llamado EUR. I o, en su defecto, una declaración en factura. El certificado EUR. I será expedido para todo artículo enviado o recibido por la autoridad correspondiente (en México es la Secretaría de Economía). Para la declaración en factura es necesario acudir al exportador de envíos originarios y ésta tiene un tope: el producto a exportar no podrá exceder del valor de la siguiente lista: 6,000 euros; 5,400 dólares americanos (USD); 55,000 pesos mexicanos (MXP); 50,000 coronas noruegas (NOK); 510,000 coronas islandesas (ISK); 10,300 francos suizos (CHF). Si el producto se factura en otra moneda deberá hacerse la conversión.

*** COMERCIO DE SERVICIOS**

En la cuestión del comercio de servicios primeramente se llegó a un acuerdo de eliminar las prácticas discriminatorias. Así, el acuerdo concede prioridad en secciones de servicios marítimos y financieros, otorgando a los países de la AELC trato nacional. Los prestadores de servicios mexicanos tendrán libertad en el número de operaciones.

*** INVERSIÓN Y PAGO RELACIONADOS**

En cuanto a la inversión se liberarán y protegerán pagos y transferencias de la Inversión Extranjera Directa; para México no aplica una apertura adicional a la IED en ningún sector. La inversión contará con trato especial sobre todo para la promoción y difusión de oportunidades de negocios que la fomenten. México puede adoptar medidas de salvaguardia por problemas de tipo monetario o cambiario. Entre México y la Asociación deberán establecer mecanismos de información sobre legislación y oportunidades de inversión. Se desarrollarían procedimientos administrativos armonizados y simplificados a favor del fomento a la inversión para así apoyar a las PYMES .

*** COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO**

Las compras del sector gubernamental se harán de manera indiscriminada, es decir, que se hace en el plano de trato nacional, denegación de beneficios e impugnación. Las entidades que participan en esta modalidad, de la misma manera, las determina el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC. México mantendrá sus reservas en compras realizadas por PEMEX, CFE, el sector no energético y farmacéutico no patentado, todo bajo lo establecido en el TLCUEM.

A efecto de esta reservas nuestro país restringirá los permisos de importación y exportación en productos derivados del petróleo como los hidrocarburos, aceites crudos del petróleo, gasolininas para aviones y para motores, aceites diesel gas de petróleo, betunes y asfaltos naturales. La AELC otorga prioridad a sectores como la petroquímica y la farmacéutica.

*** COMPETENCIA**

En cuestión de competencia ambas partes establecieron acuerdos para detectar y solucionar conductas adversas a la competencia. Se promueve la práctica antimonopolio, eliminación de políticas comerciales anticompetitivas y se le da mucha importancia a la cooperación

*** PROPIEDAD INTELECTUAL**

La protección a la propiedad intelectual cubre lo que es patentes, marcas y derechos de autor, incluye los programas de cómputo, las compilaciones de datos, así como los derechos conexos, indicaciones geográficas incluidas las denominaciones de origen, diseños industriales, variedad en vegetales, las topografías de circuitos integrados, la información no divulgada, etc. Todo esto lo respalda un capítulo dedicado a leyes y políticas de competencia entre las dos zonas. Asimismo, se establecieron obligaciones para la adquisición y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

*** SOLUCION DE CONTROVERSIAS**

La solución de controversias se realiza por medio de instituciones de consulta en dos formas: conciliación y panel arbitral dando como prioridad a la forma de resolver las controversia por medio de la conciliación. Cuando sea necesario el procedimiento arbitral el panel será quien resuelva las controversias. México cuenta con un derecho de apelación ante la OMC como está establecido en otros tratados.

En el TLCMEFTA se estableció un Comité Conjunto que tiene como obligación administrar todo lo relacionado a la administración del Tratado. Aún no se contemplan subcomités especializados.

*** COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA AELC DESPUÉS DEL TRATADO**

En los siguientes cuadros observaremos la evolución del comercio entre México y la AELC después del Tratado, así como el comercio país por país. En este sentido se puede concluir analizando los datos que el comercio realmente creció en forma poco significativa y el saldo comercial de México frente a los países de la AELC siguió siendo deficitario.

**CUADRO 10
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON LA AELC DESPUÉS DEL TRATADO
(MILES DE DÓLARES)**

AÑO	X	M	COMERCIO TOTAL (X + M)	SALDO (X- M)
2001	457,291	917,275	1,374,566	(459,984)
2002	461,847	887,846	1,349,693	(425,999)
2002/ 1	226,201	397,934	624,135	(171,733)
2003/ 1	341,522	439,387	780,909	(97,865)
SUMATORIA	1,486,681	2,642,442	4,129,303	(1,155,581)
TOTAL *	1,260,480	2,244,508	3,504,988	(983,848)

FUENTE: Elaboración propia con datos de la balanza comercial de México por país ubicada en la página www.economía.gob.mx.

X= Exportaciones

M= Importaciones

/ 1 El periodo comprende entre enero y junio.

* El total es la sumatoria menos el año 2002/ 1 para no contabilizarlo dos veces.

CUADRO 11
COMERCIO EXTERIOR MÉXICO- NORUEGA DESPUÉS DEL TRATADO
(MILES DE DÓLARES)

AÑO	X	M	COMERCIO TOTAL (X + M)	SALDO (X- M)
2001	5,602	142,502	148,104	(136,900)
2002	7,225	93,191	100,416	(85,966)
2002/ 1	1,682	36,304	37,986	(34,622)
2003/ 1	5,587	27,073	32,660	(21,486)
SUMATORIA	20,096	299,070	319,166	(278,974)
TOTAL*	18,414	262,766	281,180	(244,352)

FUENTE: IDEM.

CUADRO 12
COMERCIO EXTERIOR MÉXICO- SUIZA DESPUÉS DEL TRATADO
(MILES DE DÓLARES)

AÑO	X	M	COMERCIO TOTAL (X + M)	SALDO (X- M)
2001	450,729	762,699	1,213,428	(311,970)
2002	453,661	778,277	1,231,938	(324,616)
2002/ 1	224,140	353,823	577,963	(129,683)
2003/ 1	324,219	395,726	719,945	(71,507)
SUMATORIA	1,452,749	2,290,525	3,743,274	(837,776)
TOTAL*	1,228,609	1,936,702	3,165,311	(708,093)

FUENTE: IDEM.

CUADRO 13
COMERCIO EXTERIOR MÉXICO- ISLANDIA DESPUÉS DEL TRATADO
(MILES DE DÓLARES)

AÑO	X	M	COMERCIO TOTAL (X + M)	SALDO (X- M)
2001	424	1,666	2,090	(1,242)
2002	157	651	808	(494)
2002/ 1	76	286	362	(210)
2003/ 1	68	5,512	5,580	(5,444)
SUMATORIA	725	8,115	8,840	(7,390)
TOTAL*	649	7,829	8,478	(7180)

FUENTE: IDEM.

CUADRO 14
COMERCIO EXTERIOR MÉXICO- LIECHTENSTEIN DESPUÉS DEL TRATADO
(MILES DE DÓLARES)

AÑO	X	M	COMERCIO TOTAL (X + M)	SALDO (X- M)
2001	536	10,408	10,944	(9,872)
2002	804	15,727	16,531	(14,923)
2002/ 1	303	7,521	7,824	(7,218)
2003/ 1	11,648	11,076	22,724	572
SUMATORIA	13,291	44,732	58,023	(31,441)
TOTAL*	12,988	37,211	50,199	(24,223)

FUENTE: IDEM.

La cuestión de la balanza comercial negativa en todos los años de comercio entre nuestro país y la AELC se debe a que dos de sus miembros son economías altamente desarrolladas que manufacturan productos con mejores tecnologías, materias primas de primera y a buen costo, en las que se encierran ventajas comparativas debido a la especialización y al alcance que brinda el ámbito mundial en el que se encuentran. Tanto Islandia como Liechtenstein tienen menor participación en cuanto a comercio con nuestro país.

4.4 PRINCIPALES PRODUCTOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA AELC DESPUÉS DEL TLC

La Secretaría de Economía publica, en su página web, los resultados de las transacciones comerciales entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio después del tratado. Los principales productos comercializados entre ambas zonas son los que aparecen en los siguientes cuadros.

En primera instancia se encuentran los principales productos que México exporta a la AELC. De esta manera, país por país, podemos observar que destacan productos como el tequila y el café⁷⁰, productos manufacturados y derivados del petróleo. A pesar de que, por ejemplo, Noruega es un importante productor de petróleo y derivados, entre México y el país escandinavo hay intercambio de estos productos.

Enseguida aparecen los principales productos importados por México provenientes de la AELC, país por país. Destacan, en este sentido, los productos químicos de Suiza y medicamentos. De los productos manufacturados provenientes de Liechtenstein destacan maquinaria y herramienta para la industria. Noruega e Islandia sobresalen por importar productos pesqueros a nuestro país, así como productos manufacturados.

⁷⁰ El café mexicano para la exportación está totalmente libre de arancel bajo lo estipulado tanto en el TLCMEFTA como en el TLCUEM.

CUADRO 15
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A ISLANDIA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y FEBRERO DE 2003
TOTAL	206,862
Café instantáneo sin aromatizar	42,400
Tequila	32,825
Tapizados con relleno	22,302
Mecanismos de apertura y cierre de puertas incluso los rieles para cochera ("garage") operados a control remoto inalámbrico	21,195
Mueles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	23,047
Menajes de casa	4,000
Cigarros (puros) incluso despuntados y cigarrillos (puritos) que contengan tabaco	1,400
Cizallas para zetos de podar y herramientas similares para usar con las dos manos	987
Bioldos de más de cinco dientes	653
Cuchillos excepto los de hoja fija, incluidas las navajas de podar	230
Cinchos fijadores o abrazaderas	173
Unidades de memoria	149
Tijeras y sus hojas	90
Obras de la literatura universal	85
Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón). Preparaciones para lavar	48,430
Manufacturas de plástico, artículos de oficina y escolares. Prendas y complementos de vestir. Artículos de adorno, salvavidas, loncheras y cantimploras, hormas para zapato, cristales artificiales para relojes de bolsillo y pulseras. marcas para la identificación de animales	729
Marcos de madera para cuadros, fotografías, espejos y objetos similares	160
Camisas, blusas, camisetas de punto para niña o mujer y de todo tipo	2,464
Estatuillas y demás artículos de adorno de cerámica y porcelana	5,178
Aparatos de ortopedia, fajas y vendajes	50
Muebles de metal para oficina, gabinetes de seguridad, muebles de madera y ratán	315

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones comerciales Internacionales. www.economía.gob.mx. Y con información del Tratado de Libre Comercio México-AELC.

CUADRO 16
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A LIECHTENSTEIN
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y FEBRERO DE 2003
TOTAL	11,441,938
Facturas de hierro y acero	360,669
Clavos, puntas, chinchetas, grapas apuntadas	172,811
Productos laminados, planos de acero o acero sin alear	1,912,484
Instrumentos de aparatos de medicina, cirugía, de odontología y veterinaria	45,518
Cajas, cajones, jaulas y artículos similares. Tambores y carretes para cable	37,831
Árboles de transmisión	997
Equipos dentales de pedestal	218
Máquinas y aparatos con función propia, rodillos acanalados de acero, piezas para compactadores de basura	17,718
Volantes, columnas y cajas de dirección	40
Preparaciones y artículos farmacéuticos. Cementos y preparaciones de metales preciosos para obturación dental	707
Productos laminados e intermedios de hierro o acero sin alear de sección transversal, rectangular o cuadrada	8,892,738
Llaves magnéticas	207

FUENTE: IDEM.

Si observamos el total de los principales productos exportados por México a Liechtenstein vemos que éste ocupa el segundo lugar, después de Suiza. Con un aproximado de 11 millones de dólares, sorpresivamente las exportaciones de México a Liechtenstein se incrementan en tan sólo un año si comparamos el comercio exterior de México con el Principado después del tratado (ver cuadro 14).

Cabe destacar que tanto para Liechtenstein como para los otros tres países miembros de la AELC los cuadros representan sólo los principales productos comercializados entre ambas zonas, no necesariamente son los totales del comercio exterior de México con los cuatro países miembros de la AELC.

CUADRO 17
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A NORUEGA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y FEBRERO DE 2003
TOTAL	5,232,235
Laminados en caliente sin recubrimiento	2,645,816
Medidores de flujos de gases	476,744
Mecanismos de apertura y cierre de puertas incluso los rieles para cochera ("garage") operados a control remoto inalámbrico	844,906
Tequila	399,162
Alcohol Etílico	135,251
Menajes de casa	103,899
Café sin descafeinar	172,381
Aparatos para corte, protección, seccionamiento o conexión de circuitos eléctricos	67,246
Bolígrafos, rotuladores y marcadores	70,554
Vino tinto, rosado, clarete o blanco, cuya graduación sea hasta 14 grados centesimales Gay- Lussac a la temperatura de 15 ° C	46,120
Cerveza de malta	38,304
Instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensura, nivelado e hidrografía	37,221
Gasoil (gasóleo) o aceite diesel	26,279
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digitales portátiles	25,371
Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso, de plata o de plaqué, broches de oro	37,985
Chicles y demás gomas de mascar incluso recubiertos de azúcar	18,890
Grasas lubricantes	30,650
Artículos de peletería natural	21,145
Amplificadores de bajo ruido para sistema de recepción de microondas vía satélite	20,112
Transformadores estáticos, convertidores eléctricos, rectificadores	6,380
Bombas para líquidos incluso dispositivos, elevadores de líquidos, bombas para albercas	7,819

FUENTE: IDEM.

CUADRO 18
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A SUIZA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y FEBRERO DE 2003
TOTAL	449,518,591
Trigo durum	82,056,796
Tractores de rueda con toma de fuerza o enganche de tres puntos para acoplamiento de implementos agrícolas	29,795,361
Minerales de cobre y cinc y sus derivados	59,719,111
Café descafeinado	41581234
Plaquitas, varillas, puntas y artículos similares para útiles sin montar	21,099,369
Rollos maestros para exposiciones fotográficas no perforados, de uso en las artes gráficas	10,827,079
Productos intermedios de hierro y acero sin alear de sección transversal rectangular o cuadrada	37,281,468
Productos diversos en la industria química, grafito artificial, coloidal o semicoloidal	9,017,013
Maíz blanco (harinero)	4,821,499
Cartuchos de tinta reconocibles como concebidos exclusivamente para impresiones de inyección de burbuja	14,916,225
Electrodos y escobillas de carbón, carbón para lámpara, de los tipos utilizados en hornos	61,716,335
Tequila	4,665,569
Ácido sulfúrico, óleum	4,047,171
Derivados de sustitución del benzotriazol	3,703,300
Circuitos impresos de doble faz con agujeros metalizados con base de resinas epóxicas y fibras de vidrio	7,580,658
Turbo reactores y turbo propulsores y demás turbinas de gas	3,829,152
Medicamentos constituidos por productos mezclados preparados para uso terapéutico o profiláctico dosificados o acondicionados para la venta al por menor, penicilinas o insulinas, anestésicos	14,089,833
Baras o bloques	5,137,758
Partes identificables como destinadas a motores de aviación, motocicletas, motonetas, pistones, amortiguadores	2,492,990
Etileno	1,699,720
Garbanzos	4,102,484
Unidades de memoria	1,791,614
Materias colorantes orgánicas sintéticas	1,732,668
Monofilamentos constituidos por grafito soportado en fibra de vidrio, aun cuando se presenten formando mechas	2,587,430
Miel natural	12,923,801
Bolígrafos, rotuladores, marcadores con punta de fieltro	2,373,990
Preparaciones antidetonantes, inhibidores de oxidación anticorrosivos, aceites lubricantes	3,928,953

FUENTE: IDEM

CUADRO 19
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROCEDENTES DE ISLANDIA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y JUNIO DE 2003
TOTAL	644,492
Bacalao	203,757
Manos o pies artificiales	129,185
Circuitos modulares	53,884
Harina, polvo y "pellets" de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	50,725
Artículos y aparatos de ortopedia, fajas, vendajes, muletas, prótesis, audífonos	40,277
Aparatos de redes de áreas local ("LAN")	12,003
Unidades de control o adaptadores	98,836
Flotadores o boyas para redes de pesca	8,000
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos. Diademas para operador telefónico	10,896
Manufacturas de plástico	6,207
Menajes de casa	5,275
Cilindros hidráulicos	2,464
Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares	1,768
Truchas y salmón	1,744
Calamares	636
Obras de la literatura universal, libros técnicos, científicos o de arte, incluso los de carácter biográfico, impresos en idioma distinto del español	300
Manufacturas de hierro y acero	10,197
Cangrejos excepto macruros	128
Bacalao de la variedad "ling" (molva-molva)	319
Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos y halógenos	1,358
Polibutileno o superpoliamidas	106
Placas, hojas, láminas y tiras de plástico no celular antiadhesivos en rollo	455
Película con apariencia de piel	54
Arandelas, válvulas	5,465
Cajas de cartón o cartón corrugado, cajas, bolsas, bolsitas, sacos, cucuruchos y demás envases de cartón y de cartón impresos	402
Catálogos en idioma distinto del español cuando se importen asignados en cantidad no mayor a tres ejemplares por destinatario	51

FUENTE: IDEM

CUADRO 20
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROCEDENTES DE LIECHTENSTEIN
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y JUNIO DE 2003
TOTAL	12,100,427
Partes reconocibles para sistemas de dirección	7,496,878
Flechas o cigüeñales	3,481,946
Clavos, puntillas, remaches, arandelas, tornillos, tuercas	243,562
Árboles de transmisión, embragues y órganos de acoplamientos	130,067
Aparatos o herramientas tipo pistola, impulsados por cartuchos detonantes para incrustar o remachar taquetes, pernos o clavos	106,359
Perforadoras por percusión y rotación (rotomartillos) con potencia inferior o igual a ½ c.p.	96,161
Monedas sin curso legal, excepto las de oro	72,836
Máquinas y herramientas para trabajar piedra, cerámica, hormigón o materiales similares, minerales para trabajar el vidrio frío	71,018
Adhesivos a base de resinas plásticas	57,637
Forjas para la fabricación de flechas de velocidad constante (homocinéticas)	34,870
Rocas con parte operante de diamante	35,231
Arandelas, válvulas y otras piezas de uso técnico	31,263
Herramientas neumáticas, hidráulicas con motor incorporado que no sea eléctrico	22,768
Útiles de embutir, estampar o punzonar	37,495
Cama, base, mesa, cabezal, contrapunto, arnés, cuna, carros deslizantes, columna, brazo, brazo de sierra, cabezal de rueda, "carnero", almacén	14,442
Mandriles o portaútiles	16,410
Pernos de anclaje o de cimientos	10,463
Parte troqueladas para carrocería	9,066
Conectores de agujas	13,249
Flejes	8,164
Máquinas de taladrar, escariar, fresar, roscar de control numérico	110,542

FUENTE: IDEM

CUADRO 21
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROCEDENTES DE SUIZA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y JUNIO DE 2003
TOTAL	360,370,461
Medicamentos a base de vitaminas con minerales en cápsulas de amplio espectro a base de (-)-(4R,5S,6S) a base de orlistat, a base de isotretinoína, a base de octreotida	148,723,232
Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas para la industria	26,951,124
Turbogeneradores (turbodinamos o turbo alternadores)	12,038,822
Compuestos heterocíclicos con heteroátomos de oxígeno exclusivamente	12,741,967
Sangre humana, sangre animal preparada para uso terapéutico. Sueros, globina, antisueros	16,182,543
Sistema de cogeneración de electricidad y vapor	7,308,722
Máquinas de moldear por soplado	8,771,976
Turbinas de vapor (partes)	10,278,407
Compuestos con función amina (monoaminos)	12,857,623
Cuadros, paneles, consolas, armarios para control o distribución de la electricidad	5,968,506
Cuchillos excepto los de hoja fija, incluidas las navajas de podar	8,818,714
Máquinas y aparatos para encuadernación, incluidas las máquinas para coser pliegos	5,697,987
Máquinas lavavajillas, para envasado o etiquetado de botellas	6,402,408
Sal sódica o potásica del ácido 2-((2,6-di-clorofenil) amino) bencenacético (diclofenaco sódico o potásico)	8,711,829
Máquinas auxiliares para husos, aletas, lizos o cuadros de lizos	7,696,839
Sulfonamidas	7,287,087
Mercancías para el programa de promoción sectorial de la industria de los bienes de capital	5,351,608
Aparatos y material para revelado automático de película fotográfica y película cinematográfica (filme) o papel fotográfico en rollo para impresión	5,230,993
Ester metílico de N-(216-Dimetilfenil)	6,161,489
Herbicidas	4,594,776
Vitamina E y sus derivados en polvo	6,208,264
Compuestos orgánicos e inorgánicos	6,710,317
Motores con potencia a 264 w y voltaje de 12 v de uso automotriz para limpiaparabrisas, elevadores de cristales, radiadores y calefactores	4,589,980
Partes y accesorios para dispositivos de enroscar. Máquinas para presas hidráulicas	4,052,356
Preparaciones de belleza, maquillajes y cuidados de la piel, preparaciones antisolares y bronceadoras, para manicura y pedicura.	3,593,698
Molinos	3,525,922
Alcaloides vegetales, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, ésteres y demás derivados	3,913,272

FUENTE: IDEM

CUADRO 22
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROCEDENTES DE NORUEGA
(VALORES EN DÓLARES)

PRODUCTO	ENTRE ABRIL DE 2002 Y JUNIO DE 2003
TOTAL	140,337,011
Propano	26,692,663
Pasta de coque de petróleo con azufre	10,312,793
Butanos	6,334,492
Sales dobles y mezclas entre sí de nitrato de calcio y nitrato de amonio	63,384,920
Bacalao de la variedad "ling" (molva-molva)	6,463,015
Papel y cartón sin estocar ni recubrir	1,892,947
Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio	4,706,668
Aparatos emisores de radiotelefonía con aparato receptor incorporado	1,866,653
Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando	1,201,039
Hidrocarburos cíclicos	2,654,631
Sulfatos sódicos de los hidrocarburos	1,603,709
Salmones del Atlántico (salmosalar); Salmones del Danubio (hucho hucho)	877,283
Níquel sin alear	1,156,830
Amplificadores para transmisión de señales de TV	1,217,468
Anzuelos, incluso montados en sedal	1,298,955
Aparatos de diagnósticos por exploración ultrasónica (ultrasonidos)	536,632
Vainillina (4-hidroxi-3-metoxibenzaldehído) Etilvainillina	916,741
Aparatos tomavistas para sistemas de televisión en circuito cerrado	816,139
Aparatos receptores de TV, radiodifusión o grabación, reproducción de sonido, videomonitores y videoproyectores	478,671
Barcos incluidos los de guerra y de salvamento que no sean de remos	699,226
Reactivos para diagnósticos concebidos para su empleo sobre el paciente	1,446,682
Medicamento de amplio espectro a base de dimetilcarbamoil	823,465
Cerraduras, cerrojos	288,697
Cueros y pieles depilados de animales	265,493
cajas de caudales, puertas blindadas y compartimientos para cámaras acorazadas cofres y cajas de seguridad	394,601
Partes reconocibles para naves aéreas	203,557
Compuestos con función carbixiimida incluida la sacarina y sus sales imidas y sus derivados	178,466
Lejías residuales de la fabricación de pastas de celulosa	117,730
Papel y carbón estucados, por 1 ó 2 caras pautados, rayados o cuadrículados	168,559
Menajes de casa	181,526
Salmones del Pacífico	235,067
Sembradoras	245,148
Resinas epóxicas tipo etoxilinas	175,590
Máquinas de tricotar, de coser para fabricar tules y/o encajes	259,720
Papel cuché o tipo cuché, blanco o de color, mate o brillante, esmaltado o recubierto	123,426
Lingotes o demás formas primarias	117,809

FUENTE: IDEM.

Es pertinente destacar que entre abril de 2002 y junio de 2003 (que es la información más reciente que publica la Secretaría de Economía al respecto), los principales productos exportados por México a la AELC suman un total de 466.3 millones de dólares (mdd), en los cuales Suiza con 449 mdd es el que más recibió productos mexicanos en el periodo mencionado; le sigue Liechtenstein; en tercer lugar está Noruega, y por último Islandia.

De los productos importados por México provenientes de la AELC se llega a un total de 513.4 mdd, donde Suiza participa con 360 mdd, en primer lugar; en segundo lugar está Noruega, le sigue Liechtenstein y al final Islandia.

Evidentemente, el comercio entre México y la AELC en el primer año posterior al tratado se incrementó pero en forma poco significativa si comparamos las gráficas de la 1 a la 6 con el comercio exterior de México- AELC después del tratado (cuadros 10 al 14). Sin embargo, a partir del año 2002 el flujo de bienes y servicios adquiere un dinamismo mucho más acelerado, esto es porque conforme se han ido desgravando paulatinamente los aranceles de productos industriales provenientes de la AELC, México se ve obligado a aumentar también sus exportaciones.

En los primeros meses de 2003 los principales productos comercializados entre ambas zonas nos indican claramente ese incremento acelerado del comercio. Y a pesar de que siempre ha existido déficit comercial afectando a México éste, en este año, ha sido mucho menor en comparación al periodo anterior al tratado

INVERSIÓN

4.5 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO PROVENIENTE DE LA AELC

Los flujos liberalizados de bienes y servicios fungen de manera muy importante en la economía de un país. Tener el control sobre ellos da la pauta para que se puedan obtener ganancias potenciales.

La inversión extranjera, de la misma manera, tiene una importancia relevante. En los últimos años ha sido representativa en nuestro país de tal manera que es a ella a la que le atribuimos el crecimiento económico en la mayoría de los sectores productivos.

En el caso de la Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio a nuestro país ha llevado la evolución como se muestra en el cuadro 23.

Si observamos en 1994 la inversión es de 54.07 md., año en que se contaba con la participación aún de Austria, Finlandia y Suecia. Para el año siguiente, el incremento de la inversión es sorprendente. A comparación de 1994, en 1995 crece a 220.43 md., es decir, crece aproximadamente en 400% .

CUADRO 23
INVERSIÓN DE LA AELC EN MÉXICO
(miles de dólares)

Año	Anual ^{1/}			Acumulada ^{2/}		
	Inv. de la AELC	Total IED	Part. %	Inv. de la AELC	Total IED	Part. %
1994	54,059.7	10,640,231.8	0.5	54,059.7	10,640,231.8	0.5
1995	220,435.3	8,326,261.2	2.6	274,494.9	18,966,493.0	1.4
1996	76,222.2	7,712,164.9	1.0	350,717.2	26,678,657.9	1.3
1997	29,500.5	12,141,940.0	0.2	380,217.7	38,820,597.9	1.0
1998	64,488.5	8,205,266.3	0.8	444,706.1	47,025,864.1	0.9
1999	121,660.4	13,054,713.6	0.9	566,366.6	60,080,577.7	0.9
2000	133,475.7	16,075,347.3	0.8	699,842.3	76,155,925.0	0.9
2001	114,370.9	26,203,968.5	0.4	814,213.3	102,359,893.5	0.8
2002	284,715.2	11,400,652.3	2.5	1,098,928.4	113,760,545.8	1.0
2003 ^{3/}	2,787.6	4,156,728.7	0.1	1,101,716.0	117,917,274.5	0.9

1/ No incluye para 2002 y 2003 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

2/ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas de la AELC, debido a que no se incluyen las inversiones que se realiza las empresas de la AELC a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

3/ Al 30 de junio de 2003.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

A pesar de que en 1995 la AELC cuenta con la crisis estructural que la deja en la composición de cuatro países la inversión de ese año a nuestro país es la más significativa hasta entonces (en comparación con años anteriores). En 1996 la inversión desciende a menos de la mitad: 76.22 md. Al año siguiente desciende aún más; 1997 es el año con la menor tasa de inversión de la AELC en nuestro país. De 1998 en adelante ya hay una clara recuperación.

La participación de la IED proveniente de la AELC frente a la IED total en México es muy poco significativa (cuadro 23). En este sentido, en 1995 y el año 2002 existe el mayor porcentaje de IED con 2.6% y 2.5% respectivamente. Es decir, es a través de los años que, por medio de la IED acumulada proveniente de la AELC se incrementa el porcentaje de participación de ésta frente al total de la IED en México.

CUADRO 24
INVERSIÓN DIRECTA DE LOS PAÍSES DE LA AELC ^{*/}
(miles de dólares)

Países	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part. %
IED Total	13,054,713.6	16,075,347.3	26,203,968.5	11,400,652.3	4,156,728.7	70,891,410.4	
AELC	121,660.4	133,475.7	114,370.9	284,715.2	2,787.6	657,009.9	100.0
Suiza	120,794.6	130,452.4	110,687.4	275,633.6	2,782.8	640,350.9	97.5
Liechtenstein	775.7	2,287.6	618.3	2,795.5	4.6	6,481.6	1.0
Noruega	8.2	668.5	3,220.4	4,907.1	0.1	8,804.3	1.3
Islandia	81.9	67.3	-155.1	1,379.0	0.0	1,373.0	0.2

^{*/} La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la AELC, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de esa región a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

^{1/} Enero-junio de 2003.

^{2/} Notificada al 30 de junio de 2003.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por país la inversión extranjera directa proveniente de los países de la AELC la de mayor peso es la de Suiza con un 97.5% del total; En segundo lugar está Noruega con 1.3%; le sigue Liechtenstein con 1% y a y quien menos IED provee a nuestro país es Islandia (0.2%). Podemos apreciar que, frente a la IED total, la de Noruega, Islandia y Liechtenstein es demasiado ínfima. Islandia, por consiguiente, se puede apreciar que no es un inversionista importante.

4.5.1 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

CUADRO 25
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
CON INVERSIÓN DE LA AELC ^{*/}

Sectores	Empresas	Part. %
Agropecuario	1	0.3
Minería y extracción	2	0.5
Industria manufacturera	131	33.4
Electricidad y agua	0	0.0
Construcción	13	3.3
Comercio	94	24.0
Transportes y comunicaciones	2	0.5
Servicios financieros	36	9.2
Otros servicios ^{1/}	113	28.8
T O T A L	392	100.0

Nota: Se incluyen todas la empresas que registran inversión de la AELC en su capital social en cualquier porcentaje.

^{*/} Al mes de junio de 2003.

^{1/} Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por sectores, la participación de las empresas con inversión de la AELC, en su mayoría, son de la industria manufacturera con un total de 131 empresas representando el 33.4%; le siguen el comercio y otros servicios. El total de empresas en el 2003 que cuentan con IED proveniente de la zona de libre comercio es de 392.

CUADRO 26
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
PROVENIENTES DE LA AELC

Sectores	Islandia	Liechtenstein	Noruega	Suiza	Total
Agropecuario	1	0	0	0	1
Minería y extracción	0	1	0	1	2
Industria manufacturera	1	9	2	119	131
Electricidad y agua	0	0	0	0	0
Construcción	0	0	1	12	13
Comercio	0	4	4	86	94
Transportes y comunicaciones	0	0	0	2	2
Servicios financieros	1	6	3	26	36
Otros servicios ^{1/}	0	6	10	97	113
TOTAL	3	26	20	343	392

Nota: Se incluyen todas la empresas que registran inversión de la AELC en su capital social en cualquier porcentaje.

^{*/} Al mes de junio de 2003.

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

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Derivado del cuadro anterior, por país Suiza es quien más invierte en empresas de la industria manufacturera. Destaca la nula participación de la IED procedente de la AELC en electricidad y agua, y de Noruega, Islandia y Liechtenstein en transportes y comunicaciones.

CUADRO 27
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DE LA AELC EN MÉXICO ^{*/}
(miles de dólares)

Sectores	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part %
TOTAL	121,660.4	133,475.7	114,370.9	984,715.2	2787.6	657,009.9	100.0
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	1379.3	0.0	1379.3	0.2
Minería y Extracción	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Industria manufacturera	88,474.7	94,253.3	91,849.5	209,239.6	2,203.9	486,021.1	74.0
Electricidad y Agua	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0
Construcción	608.6	2,043.4	-403.6	9.5	2.4	2,260.4	0.3
Comercio	23,146.1	12,057.3	14,214.9	62,665.9	-305.1	111,779.0	17.0
Transportes y Comunicaciones	0.0	0.0	-417.8	0.0	0.0	-417.8	-0.1
Servicios Financieros	1,779.7	38,387.5	6,278.2	5,546.2	0.0	51,991.7	7.9
Otros Servicios^{3/}	7,651.3	-13,267.6	2,849.7	5,874.7	886.4	3,994.4	0.6

^{*/} La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las Importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la AELC, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de la AELC a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-junio.

2/ Notificada al 30 de junio de 2003.

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

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Del total de la IED proveniente de la AELC la industria absorbe el 74%. Si observamos en el cuadro 27, entre el año 2001 y el 2002 hay un incremento muy marcado. De 94,849.5 md a 209,139.6 en el sector industrial la inversión crece en 227%. En el sector comercio, de 1999 al 2000 hay una disminución bastante notoria, pero del 2001 al 2002 la IED dirigida a este rubro crece de 14.2 md a 62.6 md, es decir, 440%.

4.5.2 DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD

CUADRO 28
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS
CON INVERSIÓN DE LA AELC*/

Ramas	Empresas	Part. %
Agropecuario	1	0.3
130000 Pesca	1	0.3
Minería y extracción	2	0.6
231000 Extracción y/o beneficio de minerales de hierro	1	0.3
291000 Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla	1	0.3
Industria manufacturera	131	37.0
352100 Industria farmacéutica.	17	4.8
369100 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos	15	4.2
382200 Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	11	3.1
351200 Fabricación de sustancias químicas básicas	10	2.8
382100 Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	9	2.5
356000 Elaboración de productos de plástico.	7	2.0
385000 Fabricación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión	6	1.7
390000 Otras industrias manufactureras.	6	1.7
383100 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	5	1.4
311200 Elaboración de productos lácteos	4	1.1
Otras	41	11.6
Construcción	13	3.7
501100 Edificación.	7	2.0
501300 Construcción e instalaciones industriales.	3	0.8
501400 Otras construcciones.	1	0.3
502000 Instalaciones.	1	0.3
503000 Trabajos especiales.	1	0.3
Comercio	94	26.6
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	72	20.3
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	13	3.7
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor	6	1.7
625000 Comercio al por menor de automóviles	2	0.6
621000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor	1	0.3

CONTINUACIÓN		
Transportes y comunicaciones	2	0.6
712000 Transporte por agua.	1	0.3
720000 Comunicaciones.	1	0.3
Servicios financieros	36	10.2
821200 Otros servicios inmobiliarios.	33	9.3
813000 Servicios de Instituciones de seguros y fianzas.	2	0.6
812000 Servicios de Instituciones financieras del mercado de valores.	1	0.3
Otros servicios ^{1/}	113	31.9
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	72	20.3
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	8	2.3
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	6	1.7
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	6	1.7
949100 Servicios recreativos de diversión prestados por el sector privado	4	1.1
921100 Servicios educativos prestados por el sector privado.	3	0.8
941100 Servicios con la cinematografía, teatro, radio y tv. Prestados por el sector privado	3	0.8
Otras	11	3.1
TOTAL	163	46.0

Nota: Se incluyen todas la empresas que registran inversión de la AELC en su capital social en cualquier porcentaje.

*/ Al mes de junio de 2003.

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

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por rama de actividad (cuadro 28) la industria manufacturera que es la que mayor participación de IED proveniente de la AELC tiene. Sobresalen empresas de la industria farmacéutica, maquinaria y equipo, y fábricas de materiales para la construcción como el cemento, yeso y cal.

En el sector agropecuario hay una clara ausencia de IED proveniente de la AELC entre 1999 y 2001. Para el 2002 los flujos de inversión se visualizan en este sector con 1,379.3 md pero específicamente en la pesca, la agricultura se encuentra en 0.3 md. sorpresivamente, para el siguiente año (2003) en el primer semestre vuelve a haber ausencia de IED para ambos rubros.

El comercio de productos no alimenticios tiene un 17% de participación de IED de los países miembros de la AELC. Destaca en este sentido, el año 2002, y como ya se mencionó, de 2001 al 2002 el incremento en este sector fue de 440%.

CUADRO 29
DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSIÓN DE LA AELC EN MÉXICO */
(miles de dólares)

Ramas	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part %
TOTAL	121,660.4	133,475.7	114,370.9	284,715.2	2,787.6	6657,009.9	100.0
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	1,379.3	0.0	1,379.3	0.2
Pesca	0.0	0.0	0.0	1,379.0	0.0	1,379.0	0.2
Agricultura	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	0.0
Industria manufacturera	88,474.7	94,253.3	91,849.5	209,239.6	2,203.9	486,021.1	74.0
Fabricación de máquinas de oficina. Cálculo y procesamiento informático	22,916.6	83,446.8	56,033.6	24,896.8	5,750.1	193,043.8	29.4
Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales	1,243.9	0.0	0.0	147,753.5	0.0	148,997.4	22.7
Industria farmacéutica	4,318.3	5,343.7	20,370.3	29,502.0	0.0	59,534.4	9.1
Fabricación de cemento, cal y yeso	52,540.1	-5.3	0.0	0.0	0.0	52,534.9	8.0
Fabricación de otros productos alimenticios para el consumo humano	318.0	317.8	19,049.4	1,124.5	-523.0	20,286.7	3.1
Elaboración de productos lácteos	228.5	14,964.6	0.0	3,159.7	0.0	18,352.8	2.8
Elaboración de productos de plástico	4,646.4	646.2	8,428.7	-486.5	386.1	13,620.9	2.1
Fabricación de maquinaria y equipo para fines específicos	1,356.2	204.3	2,447.6	4,240.6	-117.8	8,130.8	1.2
Industria de las bebidas	3,031.8	0.0	1,366.8	2,923.7	0.0	7,322.3	1.1
Otras	-2,125.1	-10,664.8	-15,846.9	-3,874.6	-3,291.4	-35,802.7	-5.4
Electricidad y Agua	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0
Electricidad	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0

Continuación	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part %
Construcción	608.6	043.4	-403.6	9.5	2.4	2,260.4	0.3
Edificación	605.4	2,041.6	187.0	0.0	0.0	2,834.0	0.4
Construcción e instalaciones industriales	0.0	1.8	6.2	9.5	2.3	19.8	0.0
Otras construcciones	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0
Trabajos especiales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
Instalaciones	0.0	0.0	-596.8	0.0	0.0	-596.8	-0.1
Comercio	23,146.1	12,057.3	14,214.9	62,665.9	-305.1	111,769.0	17.0
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	21,087.0	8,538.8	14,349.4	56,521.9	-305.1	100,192.0	15.2
Comercio de productos no alimenticios al por menor	4.3	0.0	0.0	6,026.6	0.0	6,030.3	0.9
Comercio de productos no alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	2,054.8	3,518.5	-134.5	112.8	0.0	5,551.6	0.8
Comercio al por menor de Institución	0.0	0.0	0.0	5.1	0.0	5.1	0.0
Transportes y comunicaciones	0.0	0.0	-417.8	0.0	0.0	-417.8	-0.1
Transporte aéreo	0.0	0.0	-417.8	0.0	0.0	-417.8	-0.1
Servicios financieros	1,779.7	38,387.5	6,278.2	5,546.2	0.0	51,991.7	7.9
Servicios de Instituciones de seguros y fianzas	0.0	36,044.4	5,159.4	0.0	0.0	41,203.8	6.3
Otros servicios inmobiliarios	1,779.7	2,343.0	1,118.8	5,546.2	0.0	10,787.8	1.6
Otros servicios^{3/}	7,651.3	-13,267.6	2,849.7	5,874.7	886.4	3,994.4	0.6
Hoteles y otros servicios alojamiento temporal	444.3	1,124.2	409.1	272.4	9.6	2,259.6	0.3
Institución de servicios Instituciones, técnicos y especializados	7,164.0	-14,441.6	2,494.5	5,162.7	871.9	1,251.5	0.2
Servicios relacionados con las Instituciones financieras, de seguros y fianzas	0.0	0.0	0.0	434.8	0.0	434.8	0.1
Servicios relacionados con el transporte aéreo	0.0	24.9	0.0	0.0	0.0	24.9	0.0
Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo	21.3	0.0	0.0	0.0	0.3	21.6	0.0

Continuación	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part %
Restaurantes, bares y centros nocturnos	2.7	2.6	7.1	0.0	4.6	17.0	0.0
Servicios educativos prestados por el sector privado	15.2	0.0	0.0	0.1	0.0	15.3	0.0
Servicios de diversión prestados por el sector privado	1.3	5.2	0.0	1.0	0.0	7.5	0.0
Servicios con la cinematografía, teatro, radio y televisión privados	0.0	0.0	0.0	4.9	0.0	4.9	0.0
Servicios de tintorería y lavandería	0.0	0.0	0.0	4.3	0.0	4.3	0.0
Servicios de agencias de viajes y almacenaje	2.5	17.0	-61.0	-5.5	0.0	-47.0	0.0

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la Asociación Europea de Libre Comercio, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de la Asociación Europea de Libre Comercio través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-junio.

2/ Notificada al 30 de junio de 2003.

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

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

4.5.3 DISTRIBUCIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA

CUADRO 30
DISTRIBUCIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA DE LAS
EMPRESAS CON INVERSIÓN DE LA AELC */

Estados	Empresas	Part. %
Distrito Federal	198	50.5
Estado de México	56	14.3
Quintana Roo	32	8.2
Nuevo León	16	4.1
Jalisco	13	3.3
Veracruz	13	3.3
Baja California Sur	9	2.3
Puebla	8	2.0
Baja California	7	1.8
Morelos	7	1.8
Guerrero	5	1.3
Querétaro	4	1.0
Chihuahua	3	0.8
Oaxaca	3	0.8
Sonora	3	0.8
Aguaascalientes	2	0.5
Campeche	2	0.5
Coahuila	2	0.5
Guanajuato	2	0.5
Hidalgo	2	0.5
Chiapas	1	0.3
Durango	1	0.3
Michoacán	1	0.3
San Luis Potosí	1	0.3
Tamaulipas	1	0.3
TOTAL	392	100.0

Nota: Se incluyen todas la empresas que registran inversión de la AELC en su capital social en cualquier porcentaje.

*/ Al mes de junio de 2003.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

4.5.4 DESTINO GEOGRÁFICO

CUADRO 31
DESTINO GEOGRÁFICO DE LA INVERSIÓN DE LA AELC ^{*/}
(miles de dólares)

Estados	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado 1999-2003 ^{2/}	Part. %
Total	121,660.4	133,475.7	114,370.9	284,715.2	2,787.6	657,009.9	100.0
Distrito Federal	76,512.5	58,673.9	59,032.2	225,531.2	580.3	420,330.1	64.0
Chihuahua	22,919.4	83,446.8	56,033.9	24,896.8	5,750.1	193,046.9	29.4
Estado de México	11,268.9	-14,923.3	18,444.2	22,195.0	842.3	37,827.1	5.8
Nuevo León	655.7	-230.2	5,072.6	30,721.6	-25.9	36,193.7	5.5
Veracruz	2,061.8	51.6	1,769.4	0.0	0.0	3,882.8	0.6
Baja California	58.9	1,039.8	616.8	12.5	0.0	1,728.0	0.3
Querétaro	1,541.7	0.0	0.0	2.6	0.0	1,544.3	0.2
Sonora	0.0	0.0	8.8	1,379.0	0.0	1,387.8	0.2
Quintana Roo	71.7	603.1	19.1	277.8	9.6	981.3	0.1
Oaxaca	1,517.3	42.6	-926.5	0.0	0.0	633.3	0.1
Coahuila	0.0	0.0	489.5	0.0	0.0	489.5	0.1
Michoacán	417.6	0.0	0.0	0.0	0.0	417.6	0.1
Guerrero	29.5	138.1	218.5	0.0	0.0	386.1	0.1
Chiapas	450.6	-151.5	0.0	0.0	0.0	299.1	0.0
Jalisco	279.9	5.9	-7.7	118.3	-117.8	278.6	0.0
Baja California Sur	113.8	0.0	20.1	0.0	0.0	133.9	0.0
Nayarit	0.0	0.0	117.2	0.0	0.0	117.2	0.0
Aguascalientes	0.0	22.3	0.0	0.0	0.0	22.3	0.0
San Luis Potosí	0.0	0.0	0.0	5.2	0.0	5.2	0.0
Guanajuato	0.0	2.1	0.0	0.0	0.0	2.1	0.0
Campeche	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
Puebla	5.3	3,481.4	-11,031.8	5.1	0.0	-7,540.0	-1.1
Morelos	3,755.8	1,273.3	-15,505.4	-20,429.9	-4,251.0	-35,157.1	-5.4

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de la Asociación Europea de Libre Comercio, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de esa región a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-junio de 2003.

2/ Notificada al 30 de junio de 2003.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

El mayor número de empresas con inversión de la AELC se encuentran concentradas en el Distrito Federal (el 50.5% de ellas). Le sigue el Estado de México (14.3%) y Quintana Roo (8.2%).

En síntesis, podemos visualizar que las empresas con mayor inversión proveniente de la AELC son las fabricantes de maquinaria y equipo industrial. Las de menor inversión son las ramas que tienen que ver con la elaboración de bebidas, productos de plásticos y lácteos. En otras palabras, los europeos no invierten en alimentos, los prefieren importar pero sí invierten en equipo para la industrialización de productos no alimenticios, en capital fijo, bienes duraderos.

Si la inversión también está sujeta a ciertas estipulaciones en un tratado quiere decir que los flujos deben darse de manera más libre. La muestra es que al año de que entró en vigor el tratado la IED se ha incrementado significativa que antes de él.

El comercio y la inversión han ido en aumento con el Tratado de Libre Comercio. Podemos afirmar sin temor a equivocarnos que una vez que los aranceles desaparezcan en su totalidad el comercio aumente todavía más. Los flujos de inversión, como lo hemos visto, se han incrementado también. Sin embargo, tanto el comercio como la inversión forman una muy pequeña parte del comercio e inversión totales de nuestro país.

No obstante, los intercambios México-AELC se realizan más libremente con el tratado y esto, trae ventajas económicas, ventajas que alrededor de la investigación se han mencionado.

Por lo pronto, se espera que los intercambios se liberen todavía más y que las prácticas discriminatorias desaparezcan para que esto traiga consigo mayores beneficios potenciales, sobre todo para México.

4.6 PERSPECTIVAS DE COMERCIO MÉXICO- AELC

Entre México y la AELC los intercambios comerciales se han acelerado con el tratado de libre comercio. Este incremento en el comercio entre ambas posturas no ha sido inmediato, los avances más visibles en la materia se han venido presentando hasta el presente año (2003). Por ejemplo, el comercio entre México y Liechtenstein ha ido en ascenso de manera sorpresiva. Sin embargo, el comercio total México-AELC no es tan representativo como con otros bloques económicos con los que nuestro país tiene acuerdos comerciales.

De esta manera, la desgravación a productos industriales aun no queda totalmente liberalizada. No es hasta el año 2010 que posiblemente los intercambios puedan acelerarse aun más y quizá así pueda ser importante para nuestro país comercializar con Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein.

No obstante, ante los incrementos de los flujos comerciales México tiene que responder de la misma manera, es decir, en el caso de la AELC su comercio más fuerte es con Suiza y, por ende, las exportaciones a ese país son mayores que las de los otros miembros de la zona de libre comercio.

Es así que, México quizá haya desarrollado su sector exportador pero no es lo suficientemente fuerte para sostener intercambios con países con economías sólidas. La verdadera importancia de la relación México-AELC va a radicar en que con ésta pueda y siga teniendo acceso a casi toda Europa.

4.7 FUTURO DE LA AELC

La AELC a través de su historia ha tenido graves fragmentaciones en su estructura. Por ser una zona de libre comercio los países que han formado parte de ella han conservado un peculiar régimen de comercio, en el cual los avances, aunque en ascenso, no han sido de gran relevancia en el mundo. En otras palabras, como zona de libre comercio la AELC no ha podido destacar en el ámbito mundial debido a que sus intereses económicos han rebasado los límites intrazonales. Resultó, en algún momento, muy difícil tratar de resolver problemas económicos suscitados en ella. Por eso algunos países fundadores la han abandonado.

En el momento en que la AELC queda constituida por cuatro países, que por su postura no han logrado ser compatibles con la estructura de la UE, se marca una nueva pauta para la zona y hasta nuestros días han podido sobrevivir como bloque. En este sentido, su mayor participación económica de la AELC es siendo parte del EEE, con su mayor socio comercial. Este vínculo tan estrecho nos hace pensar que Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein lleguen a formar parte de la UE como países miembros en un futuro no muy lejano.

Por lo pronto, como zona de libre comercio han conservado un status importante en la esfera económica internacional al concretar algunos acuerdos comerciales más allá de Europa, aunque estamos conscientes que no es un bloque económicamente fuerte como otros, gracias a los intercambios comerciales con el mayor bloque económico a nivel mundial es que siguen fortaleciendo sus economías. La AELC es todavía un mercado donde los consumidores poseen el mayor poder de compra del mundo y esto abre mayores posibilidades de colocación de productos mexicanos, que en este plano, es lo que a nosotros nos interesa.

Si su fortaleza radica en ser el principal socio comercial de la UE, cuando decidan ser miembros activos de ésta, podremos hablar de una puerta que se abre a la europeización y hegemonía de la economía mundial.

CONCLUSIONES

Sin lugar a dudas, Europa tiene importantes secretos dentro de su historia económica. No es coincidencia que a través del tiempo y de las grandes crisis los países en el mundo hayan adoptado nuevas y modernas medidas para derrumbar las fronteras al comercio.

A final de cuentas, la necesidad por explorar nuevos mercados arroja en la nueva era la posibilidad de concederse entre naciones ventajas entre sí que en la antigüedad eran difíciles de pensar, siquiera.

En nuestra actualidad la internacionalización de la economía ha podido brindar a las naciones –y a las empresas- grandes posibilidades de incrementar la riqueza a través de la relaciones económicas más allá de las fronteras. A los países la integración económica les ofrece la oportunidad de formar un mercado común en donde las líneas divisorias no existan, de manera que puedan circular libremente los bienes y servicios, los factores productivos y corrientes financieras. La globalización ha alcanzado los rincones más escondidos, así que los factores, en especial el capital, buscan multiplicarse.

En este mundo globalizado e integrado en el que vivimos es consecuencia de largos procesos de internacionalización y mundialización de la economía, de enormes necesidades por buscar mercados nuevos y más fortalecidos.

No es casualidad que ahora la formación de bloques en el mundo sea una de las formas más importantes de obtener ventajas económicas por parte de las naciones y con las cuales se fortalecen. La integración es la suma de múltiples necesidades para explorar libremente nuevos mercados. Es importante, en este sentido, estar a la vanguardia y hacer conciencia que los países sólo pueden cosechar frutos de la integración si poseen un mismo grado de desarrollo, de no ser así, los beneficios de la integración se convertirán en sacrificios junto con enormes costos sociales.

Es un gran orgullo afirmar que los objetivos planteados al inicio de la investigación se han cumplido. En primer lugar, establecimos las condiciones económicas, políticas y sociales que dieron origen a la AELC en los años sesenta. Que la rivalidad existente entre países europeos y la devastación de sus economías fue la causa de una mayor cooperación entre ellos para buscar su recuperación llevando a la formación de dos bloques europeos totalmente opuestos y que, sin imaginarnos ha qué grado, mantienen hoy en día una estrecha relación pues ambas zonas se han concedido ventajas que las han fortalecido.

No sólo los mercados unen a la AELC y a la actual UE, también la idea de eliminar por completo todo tipo de barreras y características diferenciales. Es decir,

los avances en liberalización comercial han hecho que tanto estas dos zonas europeas y otras más alrededor del mundo gocen de grandes beneficios económicos. La meta será hacer de él un único mercado donde las restricciones cuantitativas desaparezcan por completo y se puedan abolir todo tipo de derechos aduaneros.

La AELC es y seguirá siendo parte de Europa, comercialmente hablando, a pesar de sus vínculos con otras regiones. Para nuestro interés la relación México-AELC se ha fortalecido. Con la firma del TLCMEFTA es indiscutible que el comercio va en ascenso pero con la entrada en vigor del tratado el déficit de la balanza comercial mexicana aún persiste aunque éste va en descenso. Esperemos que un día no exista.

Para México concretar un tratado significa grandes posibilidades de acceso a nuevos mercados; con el TLCAN, el TLCUEM y el TLCMEFTA nuestro país tiene acceso a casi la mitad del mercado mundial, esto es, México se ha expandido más allá de sus fronteras político- administrativas de tal forma que es una de las primeras 10 naciones exportadoras a nivel mundial.

Dentro de la hipótesis planteada al inicio de la investigación se hicieron unas preguntas que ahora ya se pueden responder. Si es rigurosa la participación de las naciones en un bloque comercial para obtener beneficios potenciales. A través de la investigación vimos que la formación de bloques trata -y los avances son significativos en este aspecto- de liberalizar los flujos comerciales y esto, ofrece grandes ventajas económicas. La AELC como bloque comercial no se creó como un mercado antagónico a la CEE. Sólo fue -y sigue siendo- una zona de libre comercio que no comparte del todo las estipulaciones que rigen a la UE, por ahora.

Para la AELC es conveniente mantener su postura como hasta ahora lo ha hecho, es decir, no necesariamente los cuatro miembros de la AELC tienen que adherirse a la UE pues beneficios económicos y comerciales tienen sólo siendo parte del EEE pero si su ambición es más grande podrán ingresar. La UE está por incrementar el número de miembros y puede hacerse más poderosa económicamente hablando.

Por otro lado, para México el Tratado de Libre Comercio con la AELC sí le ha traído ventajas económicas en el sentido de que su sector exportador se dinamizó y los intercambios de bienes y servicios se han diversificado pero es difícil comparar países más desarrollados que él. No podrá nuestro país compararse con países altamente desarrollados, los bloques en el mundo deben formarse entre países con simetrías homogéneas, de no ser así el país más débil se hace todavía más débil.

México ha incrementado su mercado europeo con el acceso a los países de la AELC. Ha mejorado con medidas de tipo arancelario, reestructuración en su aparato productivo, la adopción de especializaciones y tecnología avanzada su sector exportador. Esto, de alguna manera le ha traído ventajas económicas en cuanto a

colocación de productos industriales.

Para nuestro país es muy importante concretar acuerdos bilaterales y multilaterales con el resto del mundo pues en la nueva era donde la globalización y la integración económica obligan a las economías a entrar al nuevo juego, que de no ser así hay tendencia al rezago. No obstante, a pesar de que con los últimos tratados de libre comercio México se ve en la necesidad de exportar cada vez más es necesario adoptar nuevas y modernas medidas de política comercial que puedan proteger la producción nacional y el mercado mexicano. Los tratados de libre comercio permiten a nuestro país la colocación de sus productos pero demasiados acuerdos o tratados de libre comercio pueden ser perjudiciales.

Para llegar a la altura de la producción extranjera se requieren de nuevos estándares de modernidad y tecnología aplicados a la industrialización, sólo así podrá acercarse a la sustitución de productos extranjeros que son preferidos frente a los nacionales.

De alguna manera, no se discute la internacionalización de la economía en nuestro país sólo que sería conveniente que aprovechara todos los tratos a nivel internacional para aprender de ellos las nuevas estrategias económicas que han hecho a los países industrializados los líderes mundiales.

APÉNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y MAPAS

- CUADRO 1:** Áreas que cubre el Espacio Económico Europeo para la AELC y para la CEE
- CUADRO 2:** Aspectos especiales del Espacio
- CUADRO 3:** Producto Interno Bruto AELC 1991-1994
- CUADRO 4:** Producto Interno Bruto AELC 1995
- CUADRO 5:** Producto Interno Bruto de Austria, Finlandia y Suecia 1995
- CUADRO 6:** Comercio AELC 1991-1994
- CUADRO 7:** Comercio AELC 1995
- CUADRO 8:** Comercio Austria, Finlandia y Suecia 1995
- CUADRO 9:** Calendario de Desgravación Arancelaria para Productos Pesqueros Provenientes de la AELC
- CUADRO 10:** Comercio Exterior de México con la AELC después del Tratado
- CUADRO 11:** Comercio Exterior México-Noruega después del Tratado
- CUADRO 12:** Comercio Exterior México-Suiza después del Tratado
- CUADRO 13:** Comercio Exterior México-Islandia después del Tratado
- CUADRO 14:** Comercio Exterior México-Liechtenstein después del Tratado
- CUADRO 15:** Principales Productos Exportados por México a Islandia
- CUADRO 16:** Principales Productos Exportados por México a Liechtenstein
- CUADRO 17:** Principales Productos Exportados por México a Noruega
- CUADRO 18:** Principales Productos Exportados por México a Suiza
- CUADRO 19:** Principales Productos Importados por México procedentes de Islandia
- CUADRO 20:** Principales Productos Importados por México procedentes de Liechtenstein
- CUADRO 21:** Principales Productos Importados por México procedentes de Suiza
- CUADRO 22:** Principales Productos Importados por México procedentes de Noruega
- CUADRO 23:** Inversión de la AELC en México 1994-2003
- CUADRO 24:** Inversión Directa de los Países de la AELC
- CUADRO 25:** Distribución Sectorial de las Empresas con Inversión de la AELC
- CUADRO 26:** Distribución Sectorial de las Empresas Provenientes de la AELC
- CUADRO 27:** Distribución Sectorial de la Inversión de la AELC
- CUADRO 28:** Distribución Por Rama de Actividad de las Empresas con Inversión de la AELC
- CUADRO 29:** Distribución por Rama de Actividad de la Inversión de la AELC en México
- CUADRO 30:** Distribución Por Entidad Federativa de las Empresas con Inversión de la AELC
- CUADRO 31:** Destino Geográfico de la Inversión de la AELC
-
- GRÁFICA 1:** Comercio México- AELC 1991-2000
- GRÁFICA 2:** Comercio México- AELC 1999-2001
- GRÁFICA 3:** Comercio México- Suiza 1999-2001
- GRÁFICA 4:** Comercio México- Noruega 1999-2001
- GRÁFICA 5:** Comercio México- Islandia 1999-2001
- GRÁFICA 6:** Comercio México- Liechtenstein 1999-2001
- GRÁFICA 7:** Cronología de la Negociación
- GRÁFICA 8:** Acceso a Mercados de Productos Industriales
-
- MAPA 1:** La AELC en los Años 60
- MAPA 2:** La AELC a Partir de 1995

INFORMACIÓN BIBLIOHEMEROGRÁFICA

1. **ALARCÓN** Reyes, José Luis. "Perspectivas de los Procesos de Integración Económica de América Latina y el Caribe en los noventas". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM, 1997.
2. **ANDIC**, Suphan y Simón Teitel. Integración Europea. Ed. F. C. E. México, 1977.
3. **ARRIOLA**, Carlos. "Globalización, Modernidad y Tratados de Libre Comercio: Una perspectiva Amplia". En: El Mercado de Valores. Año LX julio 2000. p.p 18-25.
4. **AYALA**, José y José Blanco. "El Nuevo Estado y la Expansión de las Manufacturas. México 1877-1930". En: El Trimestre Económico Núm. 39. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. Selección de Rolando Cordera. FCE. 1981.
5. **BALASSA**, Bela. Teoría de la Integración. Ed. UTHEA México, 1965.
6. **BANCOMEXT**. Guía Básica para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea. 2ª. Edición BANCOMEXT ITESM, 2002.
7. **BARÓ** Herrera Silvio. "De la Internacionalización a la Globalización". En: Revista Economía y Desarrollo. Núm 2 Vol. 120 Facultad de la Habana, Cuba, 1996. págs 91-123.
8. **BENAVIDES** Muñoz, Marina. "La Integración de la Comunidad Europea y las Perspectivas para México" Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM, 1994.
9. **BLANCO**, José. "Desarrollo de la Crisis en México 1970-1976". En: El Trimestre Económico Núm. 39. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. Selección de Rolando Cordera. FCE. 1981.
10. **BLANCO**, José. "Génesis y Desarrollo de la Crisis en México 1962-1979". En: Investigación Económica núm. 150 Oct- Dic. 1979.
11. **BONILLA** Castañeda, Javier. "Del Error de Diciembre". En: Diario El Economista Lunes 16 de Octubre de 2000. p. 77.
12. **BOCHARD**, Klaus-Dieter. La Unificación Europea. Nacimiento y Desarrollo de la Comunidad Europea. 3ª. Edición Luxemburgo, 1990.
13. **CABALLERO** Urdiales, Emilio (coord.) El Tratado de Libre Comercio México- EU- Canadá. Vol. 1 Facultad de Economía UNAM 1ª. Edición 1991.

14. **CARRILLO** Álvarez, Galia. Impacto del TLCUEM en la Diversificación del Comercio Exterior de México. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía UNAM, 2001. pp. 5-61.
15. **CEBALLOS** López, Leopoldo. Diccionario de Organizaciones Económicas Internacionales. Ed. Instituto Español de Comercio Exterior España. Barcelona 1988.
16. **CHESNAIS**, Francois. "La Globalización y el Estado del Capitalismo a Finales de Siglo". En: Investigación Económica núm. 215 enero- marzo 1996.
17. **DÁVILA** Aldás, Francisco R. Globalización- Integración. América Latina, Norteamérica y Europa. Ed. Fontamara México, 2002.
18. **DELGADO**, Gloria M. Historia Universal. Ed. Prentice Hall. México, 2002.
19. **DELL** Sidney, Samuel. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. Ed. FCE México 1965.
20. **ECONOMÍA** Planeta. Diccionario Enciclopédico. Vol. 1 y 7 Ed. Planeta. Barcelona España 1980.
21. **ENCICLOPEDIA** Práctica del Estudiante. Tomos 2, 4, 5 y 10. Ed. Promesa México 1982.
22. **ENRIQUEZ** Rubio, Armando. "Principios de la Teoría de la Integración Económica". Tesis de Licenciatura Escuela Nacional de Economía UNAM 1966.
23. **FFRENCH-** Davis, Ricardo. "Marco General para el Análisis de los Procesos de Integración y Cooperación". En: Revista Derecho de la Integración núm. 26 julio de 1978.
24. **FLORES** Gómez, Tomás. "Los Países en Desarrollo en el marco del GATT y la Organización Mundial de Comercio: El Caso de México y América Latina". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM, 2002 pp. 12-15.
25. **GAZOL** Sánchez, Antonio. Bloques Económicos. Guía de Estudio. Publicación de la Facultad de Economía, UNAM. Septiembre 2002, 299 p.p.
26. **GÓMEZ** Camacho, Roberto. "La Integración Económica de México al Bloque Comercial de América Latina". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM 1993.
27. **GRANELL**, Francesc. "La Adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la UE". En: Comercio Exterior Vol. 45 núm. 7 1995.

28. **GURZA** Curiel, Adrián. "Un Ensayo de Teoría Económica Internacional: La Integración Económica". Tesis de Licenciatura ITAM 1966.
29. **IBÁÑEZ** Aguirre, José Antonio. ET. AL. México: Ciclo de Deuda y Crisis del Sector Externo. Ed. Plaza y Valdés UIA México 1997.
30. **KEMP**, Tom. La Revolución Industrial de la Europa del Siglo XIX. Ed. Fontanella S. A. Barcelona, España 1974. 300 p.p.
31. **KENNEDY**, Paul. Auge y Caída de las Grandes Potencias. Ed. Plaza y Janes España 1988.
32. **KUSNIR**, Liliana. La Política Social en Europa. Ed. Porrúa México 1997.
33. **L' HUILIER**, Jaques A. Teoría y Practica de la Cooperación Económica Internacional. Ed. Luis Miracles S.A. Barcelona 1962.
34. **LÓPEZ** Hernández, Miguel Ángel. "Comercio Internacional e Integración Económica". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM 1988.
35. **MACIAS**, Claudia. "Acuerdos de Libre Comercio de México con la UE y la AELC". En: Economía Informa núm 296 abril de 2001.
36. **MONTELLANO** García, Angélica. "Globalización y Cultura". En: Revista Escuela Bancaria y Comercial EBC. Instituto de Enseñanza Abierta Noviembre 2001.
37. **MORENO** Marrón, Laura. "La Unión Europea como Esquema de Integración por Excelencia" Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM 1998.
38. **MUNS**, Joaquín. La Unión Económica y Monetaria de la Comunidad Europea y su Futuro. Ed. Centro de Estudios Latinoamericanos México 1992.
39. **MYRDAL**, Gunnard. Solidaridad y/ o Desintegración. Ed. FCE México 1965.
40. **NIETO** Solís, José Antonio. Introducción a la Economía de la Comunidad Europea. Ed. Siglo XXI España 1991.
41. **ORTEGA** Saenz, Antonio. "México en el Proceso de Integración de los Grandes Bloques". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM 1993.
42. **ORTIZ** Mena, Antonio. "Desarrollo Estabilizador. Una Década de Estrategia Económica en México". En: El Trimestre Económico num. 146 Vol. XXXVII FCE México 1970.

43. **PERROUX**, Francois. "¿Quién Integra? ¿En beneficio de Quien se realiza la Integración?" En: Revista de Integración y Comercio núm. 1 noviembre 1967 Edición Especial año 2000.
44. **RAMÍREZ** Domínguez, Juan Carlos. "La Integración de América Latina y el Caribe ante la Globalización". Tesis de Licenciatura Facultad de Economía UNAM 2001.
45. **RUIZ**, Pablo. "Desequilibrio Externo y Política Económica de los setentas". En: El Trimestre Económico Núm. 39. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. Selección de Rolando Cordera. FCE. 1981.
46. **SHCP**. Deuda Externa Pública Mexicana. Ed. FCE Economía Latinoamericana México 1988.
47. **SHCP**. Resolución en Materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio entre México y la AELC. 2001
48. **SOSA** Sosa, Fernando René. "Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)". Tesis de Licenciatura Facultad DE Economía UNAM, 2002 pp. 13-24.
49. **SUMARIO** Estadístico de la Revista Comercio Exterior. Años de 1960 a 1992.
50. **TAMAMES**, Ramón. Estructura Económica Internacional. Ed. Conaculta y Alianza. México 1993.
51. **TAMAMES**, Ramón. La Unión Europea. Ed. Alianza. Última Impresión México 1996.
52. **TRATADO** De Libre Comercio México- Asociación Europea de Libre Comercio. Tomos I y II Secretaría De Economía 2001.
53. **TUGORES** Ques, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Ed. Mc. Graw Hill España 1994.
54. **VELASCO**, Ciro. "El Desarrollo Industrial de México en la Década de 1930-1940. Las Bases del Proceso de Industrialización". En: El Trimestre Económico Núm. 39. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. Selección de Rolando Cordera. FCE. 1981.

PAGINAS CONSULTADAS EN LA RED

www.efta.intl.
www.economia.gob.mx
www.bancomundial.gob.mx
www.idcweb.com.mx.
www.proexporta.gob.co.
www.hispavista.com
www.guiadelmundo.com/paises
[www,odin.dep.no](http://www.odin.dep.no)
www.oanda.com/convertic/classic